

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**Робоча програма
навчальної дисципліни
"ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ
КОМПАНІЇ ІТ-ІНДУСТРІЇ"
для студентів спеціальності
8.03050401 "Економіка підприємства"
всіх форм навчання**

Харків. Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014

Затверджено на засіданні кафедри економіки підприємства та менеджменту.

Протокол № 2 від 31.08.2013 р.

Укладачі: Афанасьєв М. В.

Усенко Н. М.

P58 Робоча програма навчальної дисципліни "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" для студентів спеціальності 8.03050401 "Економіка підприємства" всіх форм навчання / укл. М. В. Афанасьєв, Н. М. Усенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 68 с. (Укр. мов.)

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Вміщено плани лекцій, практичних, лабораторних та семінарських занять, матеріали для закріплення знань, а саме самостійну роботу і контрольні запитання, а також методичні рекомендації щодо оцінювання знань студентів, професійні компетентності, якими повинен володіти студент після вивчення дисципліни.

Рекомендовано для студентів спеціальності 8.03050401 "Економіка підприємства".

Вступ

Індустрія інформаційних технологій (ІТ) є однією з найбільш динамічно розвиваючих галузей у світі, своїм зростанням галузь зобов'язана розширенню загального проникнення ІТ-технологій у бізнес-процеси підприємств, організацій, механізми державного управління та освітні процеси. У таких умовах важливості набуває вміння використовувати ІТ для забезпечення ефективного та дієвого функціонування організацій різних типів, виявлення нових можливостей та засобів ведення бізнесу та адміністрування бізнес-процесів на підприємстві, проведення досліджень, розробки, проектування, стратегічного планування, виробництва, консультування, маркетингу, інтеграції, адміністрування, обслуговування, підтримки та супроводу інформаційних систем. Можливість досягнення цього обумовлюється ґрунтовною фаховою підготовкою майбутніх фахівців, яка враховує всі аспекти розвитку ІТ та специфіку діяльності компаній ІТ-індустрії, особливістю яких є фокусування на персоналі та продукту (послузі).

Навчальна дисципліна "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" є невід'ємною частиною фахової підготовки майбутніх фахівців з питань управління складними економічними системами, які знаходяться у стані розвитку та самоорганізації в умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій.

Дана навчальна дисципліна є вибірковою та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня "магістр" спеціальності 8.03050401 "Економіка підприємства" для всіх форм навчання.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 0305 "Економіка та підприємництво"	за вибором
Модулів – 2	Спеціальність 8.03050401 "Економіка підприємства"	Рік підготовки
Змістових модулів – 2		1-й рік магістратури
Індивідуальне науково-дослідне завдання: "Формування технічного завдання щодо автоматизації бізнес-процесів підприємства"		Семестр
Загальна кількість годин – 144		1-й
		Лекції
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3; самостійної роботи студента – 5,5	Освітньо-кваліфікаційний рівень: магістр	16 год
		Практичні, семінарські
		34 год
		Лабораторні
		0 год
		Самостійна робота
		94 год
		у тому числі ІНДЗ
		12 год
		Вид контролю
		ПМК

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної становить (відсотків):

для денної форми навчання – 53 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета навчальної 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.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

засвоєння знань щодо теоретико-методичних засад організації підприємництва та його особливостями в інформаційній сфері економіки;

засвоєння знань щодо основних принципів обґрунтування результатів аналізу бізнес–процесів на підприємстві та проведення інформаційної діяльності на підприємстві;

опанування практичних навичок обґрунтування доцільності створення тієї чи іншої організаційної форми інформаційного бізнесу;

опанування практичних навичок застосування програмних продуктів, визначення вартості консультаційних послуг;

отримання практичних навичок щодо оцінки ефективності діяльності компанії ІТ-індустрії.

"Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" – дисципліна, що вивчає інструментарій економічного обґрунтування й прийняття управлінських рішень фахівців, залучених до сфери інформаційної діяльності, аналізує економіко-організаційні аспекти інформаційних процесів в організаційному управлінні підприємством.

Об'єктом навчальної дисципліни виступає інформаційний бізнес у різних сферах економічної діяльності підприємств та процеси, пов'язані з його використанням.

Предметом навчальної дисципліни є закони і принципи розвитку інформаційного бізнесу, управлінські рішення щодо організації та економіки компанії ІТ-індустрії.

Дисципліна "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" є інтегрованою, маючи власну внутрішню логіку і зміст, вона базується на вихідних методологічних положеннях таких навчальних дисциплін гуманітарного

та професійного циклів, як: "Макроекономіка", "Мікроекономіка", "Інформатика", "Економіка підприємства", "Менеджмент", "Економічний аналіз", "Оптимізаційні методи та моделі", "Економетрика", "Статистика", "Фінанси", "Стратегія підприємства", "Потенціал і розвиток підприємства", "Планування і контроль підприємства", "Проектний аналіз" та ін. У свою чергу, знання з даної дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Управління проектами", "Економічне управління підприємством", "Управління стратегічними змінами", "Обґрунтування та експертиза бізнес-проектів", а також виконання тренінгів, міждисциплінарних комплексних курсових проектів, магістерських дипломних робіт.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів з економічною, фінансовою літературою, нормативними актами з питань державного регулювання діяльності компаній ІТ-індустрії, ринку інформаційних послуг, ІТ аутсорсингу та ін. Усі види занять розроблені відповідно до кредитно-трансфертної системи організації навчального процесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати і розуміти:

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;

технологію побудови організаційної структури інформаційної компанії та створення виробничої системи інформаційної компанії;

основні принципи та підходи організації нормування праці в інформаційному виробництві;

технологію організації маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі;

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.

володіти і мати змогу продемонструвати:

результати аналізу цілей, задач і практики інформатизації економіки та суспільства в цілому;

результати дослідження правових засад підприємництва та його особливостей в інформаційній сфері економіки;

результати доцільності створення організаційної форми інформаційного бізнесу;

розроблену схему відносин між підприємством та суб'єктами функціонування інформаційного ринку;

результати доцільності використання франчайзингу для франчайзера та франчайзі;

розрахунок чисельності окремих категорій персоналу інформаційної компанії;

результати проектування та планування виробничої системи компанії ІТ-індустрії;

використання користувацького програмного забезпечення і спеціальних додатків, які супроводжують різні форми ведення бізнесу в організаціях;

результати дослідження інформаційно-правової бази стосовно проведення розрахунків за інформаційними товарами та визначення ціни на інформаційний продукт.

При розробці професійних компетентностей, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії", враховувались Європейська рамка ІКТ-компетентностей (ІКТ – інформаційно-комунікаційні технології) та Національна рамка кваліфікації України. Європейська рамка ІКТ-компетентностей становить рамкову структуру опису ІТ-компетентностей, яка може бути використана і визнана підприємствами ІТ-індустрії та компаніями, що використовують ІКТ у своїй основній діяльності, ІТ-фахівцями, співробітниками кадрових відділів, представниками державних та освітніх установ, соціальними партнерами країн Європи.

Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення даної навчальної дисципліни наведені в табл. 1.1.

**Професійні компетентності, які отримують студенти після
вивчення навчальної дисципліни**

Код компетентності	Назва компетентності	Складові компетентності
IT 1	Розуміти особливості підприємництва в інформаційній сфері, процес організації діяльності компаній ІТ-індустрії	Визначити основні поняття та категорії інформаційної сфери економіки
		Визначити функції інформаційного бізнесу та сутність інформаційного підприємництва
		Виділити та обґрунтувати принципи управління в інформаційному виробництві
		Розробити схему відносин між суб'єктами функціонування інформаційного ринку
IT 2	Володіти основними методами, способами і засобами отримання, зберігання, переробки інформації для реалізації організаційно-управлінських функцій	Визначити основні правові установчі документи та порядок державної реєстрації підприємництва
		Обґрунтувати переваги та вади франчайзингу для франчайзера та франчайзі
		Застосувати існуючі методи нормування праці та вивчення витрат робочого часу і встановлення норм виробітку для нормування праці фахівців інформаційної сфери
IT 3	Використовувати ІТ для забезпечення більш ефективного та дієвого функціонування підприємства	Застосувати технологію електронної комерції для впровадження інформаційних товарів
		Дослідити життєвий цикл програмних продуктів
		Провести розрахунки за інформаційними товарами та визначити ціну на інформаційний продукт
		Організувати консультування щодо розробки, впровадження та використання програмних продуктів
		Організувати та спланувати презентації, використовувати існуючі методи підвищення ефективності презентації

Структура складових професійних компетентностей та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікації України наведено в додатку А.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії

Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку

Ключові слова до теми: ІТ-індустрія, споживачі інформаційних товарів, інформаційні технології, комунікаційні технології, види інформаційних послуг, функції інформаційного бізнесу, структурно-функціональна модель інформаційного бізнесу.

1.1. Сутність інформаційного бізнесу.

Поняття та економіко-організаційні основи інформаційного бізнесу. Критерії, за якими визначається поняття "інформаційна компанія". Сутність інформації. Види інформації за певними ознаками. Види інформації за певними ознаками. Чинники, що впливають на розвиток інформаційного бізнесу. Групи споживачів інформаційних товарів.

1.2. Інформаційні продукти і послуги (ІПП).

Поняття інформаційного продукту та інформаційної послуги. Міжнародні стандарти промислової класифікації сфери послуг та інші види інформаційних послуг. Горизонтальний та вертикальний рух інформації в інформаційному бізнесі. Класифікація ІПП.

1.3. Функції інформаційного бізнесу.

Функції інформаційного бізнесу: загальні та специфічні. 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.

1.4. Середовище підприємництва.

Види зовнішнього середовища підприємництва: інтелектуальні ресурси, потенційні споживачі та канали зв'язку. Нормативно-правове забезпечення у сфері інформатизації. Основні аспекти міжнародного співробітництва у сфері інформатизації. Форми державного регулювання процесів інформатизації у розвинених країнах.

1.5. 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.

1.6. Особливості інформаційного бізнесу.

Основні особливості інформаційного бізнесу (є складовою виробничої інфраструктури і забезпечує інформаційні потреби суб'єктів господарювання та фізичних осіб; специфіка інформації як товару; високоінтелектуальний вид діяльності та ін.).

Тема 2. Інформаційний ринок і механізм його функціонування

Ключові слова до теми: інформаційний ринок, програмні засоби, ринок телекомунікаційного обладнання, ринок програмних продуктів та послуг, номенклатура програмних засобів, вартість програмного продукту, розподільна система, дистрибуція, дилер, партнер.

2.1. Поняття та структура інформаційного ринку.

Поняття інформаційного ринку. Ринок апаратних засобів оброблення інформації. Види програмних засобів. Ринок телекомунікаційного обладнання. Ринок програмних продуктів. Класифікація ринку програмних продуктів. Ринок послуг. Ринок електронної інформації. Ринок електронних угод. Ринок інтегрованих інформаційних систем.

2.2. Механізм функціонування інформаційного ринку.

Структура розподільної системи. Характеристика виробників інформаційних продуктів і послуг. Суб'єкти інформаційного ринку: замовників, розробників, власників, посередників. Моделі продажу інформаційних продуктів. Схема відносин між вендором, дистриб'ютором, дилером і кінцевим користувачем. Рівні партнерства: звичайний партнер, партнер з поглибленими зв'язками, почесний партнер.

2.3. Етапи та тенденції розвитку інформаційного ринку України.

Етапи розвитку інформаційного ринку України. Тенденції розвитку інформаційного ринку України. Складові Національної програми інформатизації. Проекти зі створення національної системи інформаційних ресурсів України. Недоліки інформаційної політики України з інформатизації країни.

Тема 3. Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії

Ключові слова до теми: підприємницька діяльність, організаційна структура, матрична структура, інформаційне виробництво, нормування, інформаційні ресурси, проектне виробництво, франчайзинг.

3.1. Організаційно-правові форми бізнесу, переваги та недоліки організаційно-правових форм для компаній ІТ-індустрії.

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. 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.

3.2. 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.

3.3. Особливості кінцевого продукту та процесу праці в інформаційному виробництві.

Розвиток поняття інформаційного виробництва. Матеріальні та нематеріальні засоби праці інформаційного виробництва. Проблеми з нормування праці. 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.

3.4. Франчайзинг як спосіб організації власної справи в інформаційному бізнесі.

Поняття франчайзингу та його типи. Етапи розвитку системи франчайзингу. Оцінювання франчайзера. Оцінювання ділової пропозиції. Угода про пільгове підприємництво. Пункти договору етапу тривалих постійних відносин партнерів. Франчайзинговий проект.

3.5. Переваги та недоліки франчайзингу для франчайзера й франчайзі.

Перевага та недоліки франчайзингу для франчайзі. Перевага та недоліки франчайзингу для франчайзера. Самоаналіз потенційного франчайзі. Основні ситуації, що спричиняють банкрутство франчайзі. Розгляд ринкових позицій франчайзингової системи.

Тема 4. Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії

Ключові слова до теми: менеджмент, планування, проектування, організація, інформаційні структури, нормування, норми виробітку, інформаційні товари.

4.1. Організація ІТ-менеджменту на підприємстві.

Організація виробничо-господарської діяльності інформаційних структур. Зміст і взаємозв'язок стратегічного, поточного і оперативного планування, їх нормативна база. Принципи та порядок розробки виробничої програми. Формування виробничої програми на основі виявленого попиту та укладених договорів. Зміст і порядок розрахунку обсягів продажу різних видів інформаційних товарів. Критерії оцінювання підприємств інформаційного бізнесу.

4.2. Проектування виробничої системи компаній ІТ-індустрії.

Організація операційної системи. Елементи виробничого процесу організації. Взаємозв'язок підсистем виробничої системи. Класифікація виробничих систем. Особливості проектування виробничої системи інформаційно-обчислювальної фірми. Проектування виробничого процесу. Проектування виробів. Визначення виробничих потужностей і місця їх розташування. Розробка виробничих операцій. Проектування підприємства.

4.3. Методи нормування праці та класифікація витрат робочого часу персоналу компаній ІТ-індустрії.

Схема управління працею на підприємствах інформаційної сфери. Класифікація витрат робочого часу. Методи вивчення витрат робочого часу і встановлення норм виробітку. Нормування праці операторів ПК, нормування консультативного забезпечення.

4.4. Особливості нормування праці програмістів.

Методичні засади нормування праці програмістів. Особливості нормування праці програмістів з допомогою типових норм часу на програмування задач для ПК. Особливості нормування праці програмістів з використанням укрупнених норм часу на розроблення програмних засобів обчислюваної техніки.

4.5. Нормування праці фахівців, зайнятих технічним обслуговуванням обчислювальної техніки.

Нормування праці фахівців, зайнятих технічним обслуговуванням обчислювальної техніки. Особливості нормування праці з використанням норм обслуговування та номограм.

Змістовий модуль 2.

Економіка компанії ІТ-індустрії

Тема 5. Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі

Ключові слова до теми: маркетинг, концепція маркетингу, функції маркетингу, інформаційний маркетинг, маркетингова інформація, маркетингові дослідження, життєвий цикл товару, інформаційні потреби, інформаційні запити.

5.1. Інформаційний маркетинг: визначення та особливості.

Концепція та функції інформаційного маркетингу. Особливості інформаційного маркетингу. Місце функції маркетингу в системі бізнесу. Взаємозв'язок завдання і підфункцій маркетингу. Заходи, здійснювані у межах підфункцій маркетингу. Сутність місіонерського маркетингу (попит споживача на інформаційні продукти та послуги формується з допомогою пояснення переваг та особливостей нових інформаційних продуктів).

5.2. Концептуальне моделювання процесу інформаційного маркетингу.

Аналіз ринкових можливостей підприємства. Узагальнена схема взаємодії учасників інформаційного ринку. Схема процесу інформаційного маркетингу. Характеристика процесу інформаційного маркетингу. Дослідження та оцінювання динаміки суспільних і конкретних інформаційних потреб. Оцінювання витрат і результатів на створення конкретного ІПП. Розроблення комплексу маркетингу.

5.3. Система маркетингової інформації.

Система маркетингової інформації. Система внутрішньої звітності. Система збирання зовнішньої інформації. Система аналізу маркетингової інформації.

5.4. Процес маркетингового дослідження в інформаційній сфері.

Система маркетингових досліджень. Процес маркетингового дослідження в інформаційній сфері. Загальні норми підготовки звітів щодо проведеного маркетингового дослідження. Установлення вимог до якості інформаційного продукту.

5.5. Аналіз життєвого циклу інформаційних продуктів і послуг.

Життєвий цикл товарів. Характеристика основних етапів типового життєвого циклу товару. Переважні типи споживачів на окремих етапах життєвого циклу програмної продукції. Особливості життєвого циклу інформаційних продуктів і послуг.

5.6. Організаційно-структурні форми управління інформаційним маркетингом.

Функціональна структура служби маркетингу. Структура служби маркетингу, орієнтована на конкретні продукти та послуги. Структура служби маркетингу, орієнтована на ринок. Взаємозв'язок завдань і підфункцій маркетингу.

Тема 6. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів

Ключові слова до теми: інформаційно-правова база, інформаційні системи, ціноутворення, методи ціноутворення, електронна комерція.

6.1. Інформаційно-правова база з проведення розрахунків за інформаційними товарами.

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.

6.2. 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.

6.3. Технологія електронної комерції для впровадження інформаційних продуктів.

Технологія електронної комерції для впровадження інформаційних продуктів. Основні сфери електронного бізнесу. Роль та місце електронної комерції в сучасному бізнесі. 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 7. Консалтинг в сфері інформаційних технологій та організація консультування

Ключові слова до теми: консалтинг, проект, стратегічний аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг ІТ-інфраструктури, аутсорсинг ІТ-процесів, бізнес-завдання.

7.1. 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.

7.2. Автоматизація бізнес процесів підприємства.

Механізми впровадження програмного забезпечення від компаній-постачальників програмних продуктів (Microsoft, Oracle, Adobe та ін.). Можливості програмних продуктів (Excel, Access, PowerPoint, 1 С та ін.). Організація спільної роботи управлінських кадрів та ІТ-консультантів у комплексних консалтингових проектах. Автоматизація процесів планування та бюджетування.

7.3. 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.

Тема 8. Організація проведення презентації підприємства

Ключові слова до теми: презентація, мета, аудиторія, стиль презентації, структура виступу, питання, ілюстрування, структуризація, інформація.

8.1. Сутність презентації. Типи презентацій та особливості організації їх.

Суть презентації фірми і товару. Типи презентацій та особливості їх організації. Спілкування з аудиторією: інформування, переконання, нагадування (підтримка). Класифікаційні ознаки презентації (за домінуючими характеристиками, об'єктом, цілями, масштабами та формою проведення та ін.).

8.2. Організація і планування презентації.

Основні етапи підготовки презентації. Аналіз мети презентації. Розроблення головної ідеї презентації, збирання матеріалів, планування і розроблення доповіді, структуризація. Розроблення головної ідеї презентації, збирання матеріалів, планування і розроблення доповіді, структуризація. Вибір і розроблення варіантів використання демонстраційно-наочних матеріалів – візуалізація доповіді. Планування і прогнозування тривалості презентації. Аналіз аудиторії та вибір стилю проведення презентації. Розроблення структури виступу.

8.3. Методи підвищення ефективності презентації.

Методи підвищення ефективності презентації з урахуванням етапів підготовки презентації (розвиток промови або презентації, наочні засоби для ілюстрування промови, секрети гарного виступу, презентації).

8.4. Наочні матеріали у проведенні презентації.

Характеристика засобів ілюстрування промови. Текстові наочні засоби. Графічні наочні засоби. Вибір потрібного засобу ілюстрування промови з урахуванням оптимального розміру аудиторії.

4. Структура навчальної дисципліни

Із самого початку вивчення дисципліни кожен студент має бути ознайомлений як з робочою програмою дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих професійних компетентностей.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів. Навчальний модуль – це відносно окремих самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками. Тематичний план дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин						
	денна форма						
	усього	у тому числі					
		лекційні	практичні, семінарські	лабораторні	проведення підсумкового контролю	самостійна робота	
					виконання ІНДЗ	підготовка до занять	
1	2	3	4	5	6	7	8
Змістовий модуль 1.							
Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії							
Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	15	2	4	–	–	–	9
Тема 2. Інформаційний ринок і механізм його функціонування	16	2	4	–	–	–	10

1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Тема 3.</i> Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	16	2	4	–	–	2	8
<i>Тема 4.</i> Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії	21	2	4	–	–	2	13
Разом за змістовим модулем 1	68	8	16	–	–	4	40
Змістовий модуль 2. Економіка компанії ІТ-індустрії							
<i>Тема 5.</i> Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі	16	2	4	–	–	2	8
<i>Тема 6.</i> Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	16	2	4	–	–	2	8
<i>Тема 7.</i> Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування	21	2	4	–	–	2	13
<i>Тема 8.</i> Організація проведення презентації підприємства	21	2	6	–	–	2	13
Разом за змістовим модулем 2	76	8	18	–	–	8	42
Усього годин за модулем	144	16	34	–	–	12	82

5. Теми семінарських занять

Семінарське заняття – форма навчального заняття, спрямована на закріплення студентом теоретичних знань, отриманих як на лекційних заняттях, так і в процесі самостійного вивчення матеріалу, а також під час виконання індивідуальної науково-дослідної роботи. У процесі проведення семінарського заняття організується дискусія навколо попередньо визначених тем, до яких студенти готують тези виступів, а також проблемні питання, відповідь на які має бути знайдена у ході обговорення. На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доклади та презентації за заданими питаннями (табл. 5.1), їх виступи, активність у дискусії вміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо.

Плани семінарських занять

Назва теми	Програмні запитання	Кількість годин	Література
Змістовий модуль 1.			
Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії			
<i>Тема 1.</i> Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	<p><i>"Управління зовнішнім та внутрішнім інформаційним потоком як засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства":</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка стратегії розвитку інформаційної інфраструктури об'єкта управління. 2. Формування інформаційного ринку України: стан, проблеми, перспективи. 3. Огляд міжнародних і вітчизняних стандартів ІТ-індустрії. 4. Ініціативи (проекти) Євросоюзу у сфері інформаційних ресурсів. 5. Аналітичний огляд стандартів та методів організації проектування інформаційних систем. 6. Аналітичний огляд методів визначення ефективності інформаційних систем. 7. Аналітичний огляд інструментальних засобів бізнес-моделювання при створенні інформаційних систем 	2	Основна: [1; 4; 7; 11]. Додаткова: [16; 17; 25; 27; 29]
<i>Тема 2.</i> Інформаційний ринок і механізм його функціонування	<p><i>"Інформаційний ринок та маркетингова стратегія компаній ІТ-індустрії":</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз ринку маркетингових інформаційних систем в Україні. 2. Інформаційний споживчий ринок. 3. Проблеми та особливості формування ринку програмних продуктів в Україні. 4. Ліцензійна торгівля в галузі інформаційного обслуговування. 5. Інформаційні ресурси суспільства: класифікація, формування, захист, надання доступу. 6. Концепція ILM (Information Lifecycle Management) та її використання в управлінні інформаційними ресурсами. 7. Концепція і продукти PLM (Product Lifecycle Management) 	2	Основна: [3; 7; 9]. Додаткова: [17; 21; 28; 29; 30]
Усього годин		4	

Підсумкові бали за кожне семінарське заняття вносяться у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховуються при накопиченні підсумкових балів з даної навчальної дисципліни.

6. Теми практичних занять

Практичне заняття – форма навчального заняття, за якої викладач організує детальний розгляд окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом сформульованих завдань. Проведення таких занять ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різного рівня складності для розв'язування їх на занятті. Воно включає проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, розв'язування завдань з їх обговоренням, розв'язування контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Перелік тем практичних занять

Назва змістового модуля	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	<i>Завдання 1.</i> Визначення складових діяльності компаній ІТ-індустрії та їх вплив на ефективність функціонування підприємства	2	Основна: [2; 5; 7; 11; 12]. Додаткова: [15; 19; 20; 25; 30]
	<i>Завдання 2.</i> Аналіз інформаційного ринку і маркетингова стратегія	2	Основна: [1; 2; 7; 11]. Додаткова: [14, 17, 19, 21, 23]
	<i>Завдання 3.</i> Розробка стратегії розвитку інформаційної інфраструктури об'єкта управління. <i>Завдання 4.</i> Аналіз систем управління документообігом на об'єкті	4	Основна: [1; 7; 11]. Додаткова: [15; 19; 22; 24; 27]

Продовження табл. 6.1

1	2	3	4
	<i>Завдання 5.</i> Збалансована система показників (індикаторів) ефективності ІТ-підрозділу	2	Основна: [4; 5; 7; 10]. Додаткова: [17; 19; 21; 22; 28]
	<i>Колоквіум</i> за змістовим модулем 1 "Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії"	2	Основна: [7; 9; 11]. Додаткова: [14 – 19; 22; 24; 30]
Разом за змістовим модулем 1		12	
<i>Змістовий модуль 2.</i> Економіка компанії ІТ-індустрії	<i>Завдання 6.</i> Формування собівартості продукції (послуг) підприємств інформаційного бізнесу	2	Основна: [7; 11; 12]. Додаткова: [15; 18; 19; 21; 28]
	<i>Завдання 7.</i> Функціонально-вартісний аналіз розробки програмних продуктів в інформаційному бізнесі. <i>Завдання 8.</i> Формування інформації щодо підприємства, вибір облікової та кадрової політики в 1С	4	Основна: [6; 7; 11; 12]. Додаткова: [15; 19; 27; 28]
	<i>Завдання 9.</i> Формування інформації щодо основних контрагентів підприємства (постачальники, покупці, списання матеріалів в виробництво, виробнича програма, розрахунки з контрагентами та ін.) в 1С	2	Основна: [7; 11]. Додаткова: [14; 23; 25]
	<i>Завдання 10.</i> Закриття місяця діяльності підприємства (нарахування амортизації, формування фінансової звітності та ін.) в 1С	2	Основна: [7; 11]. Додаткова: [14; 19; 25]
	<i>Завдання 11.</i> Розробка елементів електронного магазину в середовищі пакетів Front Page Editor Access: розробка логічної та фізичної моделі даних, заповнення даними таблиць бази даних	4	Основна: [6; 7; 9; 11; 12]. Додаткова: [15; 17; 27; 28; 30]
	<i>Завдання 12.</i> Організація та проведення презентації програмного продукту чи послуги	2	Основна: [1; 7; 10]. Додаткова: [13; 26; 29]

1	2	3	4
	Колоквіум за змістовим модулем 2 "Економіка компанії ІТ-індустрії"	2	Основна: [1; 6; 7; 11; 12]. Додаткова: [13 – 19; 25; 28; 30]
Разом за змістовим модулем 2		18	
Разом годин за змістовими модулями		30	

6.1. Приклади типових практичних завдань за темами

Змістовий модуль 1.

Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії

Тема 3. Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії

Рівень 1. Електронний магазин призначений для збуту побутової техніки. Інформація, що використовується для висвітлення товарних позицій, містить таке: назва товару; відомості про вміст шкідливих для здоров'я речовин порівняно з нормативними вимогами і протипоказаннями для вживання; правила й умови ефективного і безпечного використання. Які, на вашу думку, властивості товарів повинні висвітлюватись обов'язково та не висвітлені в даному електронному магазині?

Рівень 2. Підприємство "Взірець", приймаючи рішення про можливу купівлю бізнесу, стоїть перед проблемою оцінки вартості обраного їм підприємства. Прогнозні оцінки його майбутніх доходів, виходячи з аналізу стану підприємства на 5 років наперед, наведено в табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Прогнозні оцінки майбутніх доходів

Роки	Песимістичний прогноз покупця бізнесу (тис. грн)	Найбільш реальний прогноз покупця бізнесу (тис. грн)	Оптимістичний прогноз покупця (тис. грн)
2009	495	511,5	676,5
2010	594	660	726
2011	627	676,5	775,5
2012	676,5	717,75	808,5
2013	693	742,5	841,5

Необхідно розрахувати очікувану вартість підприємства методом майбутніх доходів, якщо ставка доходу на капітал становить 25 %.

Використовуючи цей самий метод, оцінити вартість обраного підприємства при ставці доходу на капітал 33 % (при верхній межі нормального рівня ризику). Порівняти отримані результати.

Рівень 3. Торгівельне підприємство планує автоматизувати роботу касирів. Пропонує наступні етапи розробки системи інформатизації роботи касира продовольчого магазину.

Характеристика об'єкта інформатизації:

асортимент продуктів – до 3 000 найменувань;

пропускна здатність – до 2 000 покупців на день;

режим роботи – магазин працює без вихідних;

термін зберігання інформації – до 1 року;

кількість робочих місць касира – до 20 місць.

Комп'ютери повинні бути розташовані у директора магазину, завідувачів секціями, касирів і комірника складу. Ці комп'ютери об'єднані в локальну мережу з одним виходом в Internet.

Необхідно:

1. Визначити, які функції слід автоматизувати.
2. Визначити технологію інформатизації роботи касира.
3. Розробити інформаційну модель поставленого завдання.

Змістовий модуль 2.

Економіка компанії ІТ-індустрії

Тема 7. Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування

Рівень 1. АТ "Здоров'я" планує збільшити обсяги реалізації продукції, впровадження даних заходів потребує визначення попиту на запропонований асортимент. При формуванні оптимального портфеля продукції необхідно врахувати обмеження, що диктуються попитом, а також дані про співвідношення максимально можливих обсягів продажів і ціни товару АТ "Здоров'я" (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Дані щодо залежності "обсяг продажів – ціна"

Найменування препарату	Обсяг продажів, тис. уп.	Ціна, грн/тис. уп.
1	2	3
Анальгін, N10	10	390
	15	388

1	2	3
	20	385
	25	383
	30	380
Диклофенак, № 10	20	2 700
	40	2 690
	60	2 630
	80	2 590
	100	2 550
Фталазол, N10	10	700
	20	650
	30	550
	40	500
	50	450

Необхідно побудувати функцію попиту різними методами для трьох видів продукції, порівняти результати та зробити висновок про перевагу та недоліки методів. Роботу необхідно виконувати за допомогою можливостей Excel.

Рівень 1. Фармацевтичне підприємство виробляє три види таблеток. Фахівцями відділу маркетингу було проведено аналіз ринку і отримані параметри функцій попиту для всіх трьох препаратів (табл. 6.4). Була проаналізована собівартість і виділені змінні витрати за кожним видом продукції (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Змінні витрати трьох видів продукції

Найменування препарату	Коефіцієнти функції попиту, грн / тис. уп.	Коефіцієнти функції попиту, грн	Змінні витрати, грн / тис. уп.
Анальгін, N10	-0,5	395,2	340,0
Диклофенак, № 10	-2,0	2 752,0	2 550,0
Фталазол, N10	-6,5	765,0	420,0

Постійні витрати підприємства залишаються однаковими при будь-якій структурі виробництва. Для кожного виду продукції існують обмеження за обсягом продажів у натуральному вираженні. Максимальна виробнича

потужність підприємства становить 100 тис. упаковок на місяць. Мінімальний обсяг продажів за видами продукції для підтримання достатнього асортименту наведено в табл. 6.5.

Таблиця 6.5

Обмеження за обсягами продажів, тис. уп.

Найменування препарату	Мінімальний обсяг продажів
Анальгін, N10	30
Диклофенак, № 10	20
Фталазол, N10	15
Усього	65

Враховуючи зовнішні і внутрішні обмеження слід розрахувати оптимальне поєднання обсягів продажів всіх видів продукції таблеткового цеху для досягнення максимального прибутку підприємства. Оптимізацію портфеля продукції здійснити за допомогою Excel.

Рівень 2. ТОВ "Систем" аналізує можливість інвестування коштів у проект строком на 5 років. Обсяг збуту, очікуваний протягом першого року – 600 одиниць, з приростом N % у кожний наступний рік (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Варіанти вихідних даних для виконання завдання

№ п/п	Приріст обсягу реалізації (N), %	Ціна одиниці продукції, грн	Зміна ціни, %	Вартість основних засобів, млн грн	Частка змінної зарплати, %
1	1	40	0,0	8	20
2	2	44	0,5	8,8	30
3	3	45,6	1,0	9,6	40
4	4	46,4	1,5	10,4	50
5	5	48	2,0	8	60
6	1	48,8	2,5	8,8	20
7	2	40	3,0	9,6	30
8	3	44	0,0	10,4	40
9	4	45,6	0,5	8	50
10	5	46,4	1,0	8,8	60

Ураховуючи щорічний приріст обсягу реалізації у відсотках; ціну одиниці продукції в першому році реалізації інвестиційного проекту; щорічний приріст (зниження) ціни одиниці продукції; сумарну вартість основних засобів, що підлягають амортизації (ліквідаційна вартість приймається рівною нулю) та частку змінної складової статті "заробітна плата основних робітників", необхідно розрахувати щорічні грошові потоки, які генеруються в ході реалізації проекту.

Розрахунок типового прогнозного звіту про прибуток та рух грошових коштів підприємства здійснити за допомогою Excel.

Рівень 2. ТОВ "Мрія" зіткнулось з проблемою планування та контролю накладних витрат. Входячи в собівартість продукції, накладні витрати можуть істотно знизити маржинальний прибуток і прибутковість продажів підприємства. Складність полягає в тому, що майже всі накладні витрати – змішані, мають постійну і змінну частину. Якісне планування і контроль витрат здійснюється тільки після поділу всіх статей накладних витрат на змінні і постійні, це можливо за рахунок використання регресійного аналізу методу найменших квадратів.

Основні накладні витрати підприємства ТОВ "Мрія" наведені в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Дані про величину накладних витрат та обсяги виробництва товарної продукції за останній рік у динаміці за місяцями

Місяць	Енергія технологічна, тис. грн	Утримання обладнання, тис. грн	Загальновиробничі витрати, тис. грн	Товарна продукція, тис. грн
січень	18,7	22,9	48,2	180,25
лютий	0,7	20,4	38,8	31,81
березень	16,0	19,9	34,8	388,00
квітень	15,0	23,8	28,2	259,78
травень	0,1	19,4	28,0	1,15
червень	12,6	20,2	32,7	194,30
липень	23,2	19,9	32,3	322,52
серпень	11,2	18,5	28,8	291,51
вересень	21,0	39,5	72,0	469,79
жовтень	37,1	35,1	59,3	736,98
листопад	26,2	31,5	51,0	553,45
грудень	28,2	32,8	52,9	601,79

Необхідно провести аналіз трьох статей накладних витрат підприємства (табл. 6.7), вибравши як параметр базову активність обсягу товарної продукції.

Поділ накладних витрат на змінні і постійні здійснити за допомогою електронних таблиць Excel.

Рівень 3. Економічний відділ ТОВ "Літин" традиційно в кінці місяця, отримав звіт про накладні витрати від відділу бухгалтерії. Фактичні витрати не відповідали запланованим результатам і були значно вище очікуваних. При цьому об'єктивно визначити причини перевитрати практично не вдавалося: накладні витрати представляли собою безліч різноманітних статей, кожна з яких начебто незначна в масштабах підприємства, але в підсумку за місяць формувалася солідна сума. Проконтролювати витрати протягом місяця було нелегко, так як вони накопичувалися в результаті роботи різних відділів. Керівництво підприємства замовило у консалтингової компанії освітній семінар для навчання персоналу сучасним технологіям обліку, аналізу та планування витрат. У ході семінару фахівці планово-економічного відділу підприємства дізналися про методи поділу накладних витрат на змінні і постійні, а також навчилися застосовувати їх на практиці. Тепер належить випробувати нові технології безпосередньо при плануванні витрат і собівартості.

ТОВ "Літин" випускає три види продукції : блокнот А (формат Extra Small), блокнот Б (формат Large) і блокнот В (формат Pocket). Блокнот А виробляється і реалізується в обсязі 20 000 одиниць на місяць, блокнот Б – 15 000 і блокнот В – 10 000. Ціна блокноту А – 22 грн, блокноту Б – 28 грн, блокноту В – 25 грн за одиницю продукції. Для виготовлення блокнот А вимагає 1,5 кг матеріалів і 3,5 години прямої праці, блокнот Б – 2,5 кг і 4 години, а блокнот В – 2 кг і 2 години відповідно. Ціна 1 кг матеріалів 5 грн. Середня заробітна плата персоналу складає 15,5 грн за 1 годину роботи. Накладні витрати підприємства складають 180 000 грн щомісяця.

До постійної частини накладних витрат відносяться: амортизація – 20 000 грн, зарплата менеджерів – 5 000 грн, оренда складу – 2 000 грн, охорона майна – 3 000 грн. Ці витрати розподіляються за видами продукції в наступному співвідношенні: А:Б:В = 2:2:1.

Змінні накладні витрати розділені за чотирма параметрами базової активності:

1. Час роботи обладнання (в годинах): мастильні матеріали – 0,2 грн за годину, енергія – 0,1 грн за годину, комплектуючі до обладнання – 1,2 грн за годину, непряма праця – 2,5 грн за годину.

2. Пряма праця (у годинах): обслуговування приміщень – 0,3 грн за годину, електроенергія для загальних цілей – 0,05 грн за годину, малоцінний інвентар – 1,65 грн за годину.

3. Обсяг продукції (упаковка – 1 грн на одиницю).

Параметри базової активності розподілені за продуктами та наведені в табл. 6.8.

Таблиця 6.8

Параметри базової активності

Базові види діяльності	Усього	Блокнот А (формат Extra Small)	Блокнот Б (формат Large)	Блокнот В (формат Pocket)
Робота устаткування, год.	15 000	4 000	6 000	5 000
Пряма праця, год.	15 000	7 000	6 000	2 000
Закупівлі матеріалів, раз	10	5	2	3
Обсяг продукції, од.	45 000	20 000	15 000	10 000

4. Закупівлі матеріалів (кількість закупівель): представницькі витрати – 3 000 грн за одну закупівлю, доставка – 1 200 грн за одну закупівлю.

На основі вихідних даних скласти гнучкий план накладних витрат на наступний місяць за видами продукції і в цілому для підприємства. Розрахувати плановану собівартість товарів. Проаналізувати собівартість, порівняти її з цінами продуктів, зробити висновки про прибутковість різних видів продукції. Планування і контролю накладних витрат і розрахунок собівартості продукції здійснити за допомогою Excel.

7. Самостійна робота

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якій заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

Метою СРС – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних та професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів, визначається навчальним планом і становить 65 % (94 годин) від загального обсягу навчального часу за дисципліною (144 годин). У ході самостійної роботи студент має перетворитися в активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки.

СРС включає в себе: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних, семінарських, занять; підготовку до виступу на семінарських заняттях; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; виконання індивідуальних завдань (вирішення розрахункових індивідуальних та комплексних завдань) за вивченою темою; написання есе за заданою проблематикою; пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації); контрольна перевірка студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовка до контрольних робіт та інших форм поточного контролю; підготовку до модульного контролю (колоквіуму); систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до заліку.

Перелік завдань для самостійної роботи студентів наведено в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1.				
Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії				
<i>Тема 1.</i> Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до <i>семінарського заняття</i> , огляд теоретичного матеріалу на тему "Інформаційна сфера економіки та її структура, види інформаційної діяльності"	9	Презентація результатів	Основна: [2; 5; 7; 11; 12]. Додаткова: [15; 19; 20; 25; 30]

1	2	3	4	5
<i>Тема 2.</i> Інформаційний ринок і механізм його функціонування	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до контрольної роботи за темою 1 – 2. Вирішення <i>індивідуального завдання</i> "Дослідження інформаційного ринку за допомогою електронних ресурсів"	10	Захист індивідуального завдання	Основна: [1; 2; 7; 11]. Додаткова: [14; 17; 19; 21; 23]
<i>Тема 3.</i> Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, підготовка до контрольної роботи. Вирішення <i>індивідуальних завдань</i> "Створення бізнес ідеї щодо впровадження інформаційного продукту, визначення можливостей для створення та організації підприємства за допомогою Ліга Закон", виконання <i>індивідуального науково-дослідного завдання</i> (ІНДЗ): "Формування технічного завдання щодо автоматизації бізнес процесів підприємства"	10	Письмова контрольна робота за темою 1 – 2. Захист індивідуального завдання	Основна: [1; 2; 7; 11]. Додаткова: [15; 19; 22; 24; 27]
<i>Тема 4.</i> Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Підготовка до контрольної роботи за темою 3 – 4. Вирішення індивідуального завдання "Вибір організаційної структури компанії ІТ-індустрії та формування бази даних щодо існуючих інформаційних продуктів та послуг", виконання ІНДЗ	15	Захист індивідуального завдання	Основна: [4; 5; 7; 10]. Додаткова: [17; 19; 21; 22; 28]
Всього за змістовим модулем 1		44		

1	2	3	4	5
Змістовий модуль 2. Економіка компанії ІТ-індустрії				
<i>Тема 5.</i> Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою, підготовка до контрольної роботи. Вирішення індивідуального завдання "Побудова графічного матеріалу по результатам маркетингових досліджень. Формування обсягу замовлень ІТ послуг", виконання ІНДЗ	10	Письмова контрольна робота за темою 3 – 4. Захист індивідуального завдання	Основна: [7; 11; 12]. Додаткова: [15; 18; 19; 21; 28]
<i>Тема 6.</i> Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до контрольної роботи за темою 5 – 6. Вирішення <i>індивідуальних завдань</i> "Формування договірної документації компаній ІТ-індустрії. Визначення методу ціноутворення інформаційного продукту чи послуги за допомогою програмних продуктів", виконання ІНДЗ	10	Захист індивідуального завдання	Основна: [6; 7; 11; 12]. Додаткова: [15; 19; 27; 28]
<i>Тема 7.</i> Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою; підготовка до контрольної роботи. Виконання есе за темою "Порівняльна характеристика постачальників інформаційних продуктів та послуг", виконання ІНДЗ	15	Письмова контрольна робота за темою 5–6. Перевірка есе	Основна: [6; 7; 9; 11; 12]. Додаткова: [15; 17; 27; 28; 30]
<i>Тема 8.</i> Організація проведення презентації підприємства	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою. Виконання есе за темою "Недоліки моїх презентацій, помилки та досягнення". Підготовка презентації ІНДЗ	15	Перевірка есе	Основна: [1; 7; 10]. Додаткова: [13; 26; 29]
Усього за змістовим модулем 2		50		
Усього за модулем		94		

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів з вітчизняною та закордонною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки компанії ІТ-індустрії, статистичними матеріалами, сайтами компаній, які функціонують в інформаційній сфері, програмними продуктами та послугами.

7.1. Індивідуальне науково-дослідне завдання

Індивідуальне науково-дослідне завдання (ІНДЗ) студента є вибірко-ковим видом позааудиторної самостійної роботи студента та має навчально-дослідницький характер, виконується у процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни і завершується разом зі складанням підсумкового екзамену з даної навчальної дисципліни. Виконання ІНДЗ є одним із важливих засобів підвищення якості підготовки майбутніх спеціалістів, які здатні застосовувати на практиці теоретичні знання, вміння та навички з даної навчальної дисципліни.

Підготовка ІНДЗ передбачає систематизацію, закріплення, розширення теоретичних і практичних знань із дисципліни та застосування їх у процесі розв'язання конкретних економічних ситуацій, розвиток навичок самостійної роботи й оволодіння методикою дослідження та експерименту, пов'язаних із темою ІНДЗ.

ІНДЗ передбачає наявність наступних елементів наукового дослідження: практичної значущості, комплексного системного підходу до вирішення завдань дослідження, теоретичного використання передової сучасної методології та наукових розробок, наявність елементів творчості, вміння застосовувати сучасні технології.

Практична значущість ІНДЗ полягає в обґрунтуванні реальності її результатів для потреб практики.

Реальною вважається робота, яка виконана відповідно до наявних проблем підприємства, на основі його реальних даних за кілька років і результати якої повністю або частково можуть бути впроваджені в практику діяльності підприємства.

Комплексний системний підхід до розкриття теми роботи полягає в тому, що предмет дослідження розглядається з різних точок зору – з позицій теоретичної бази і практичних напрацювань, умов його реалізації на підприємстві, аналізу, обґрунтування шляхів удосконалення тощо – в тісному взаємозв'язку та єдиній логіці викладу.

Застосування сучасної методології полягає в тому, що в процесі виконання аналізу стратегічних позицій підприємства й обґрунтування шляхів удосконалення окремих аспектів предмета та об'єкта дослідження студент повинен використовувати відомості про новітні досягнення в техніці і технологіях дослідження, застосовувати різноманітні методи й засоби діагностичних досліджень, підходи до визначення та обґрунтування вибору критеріїв і показників експрес-діагностування виробничо-економічної системи або її елементів.

У процесі виконання ІНДЗ, разом з теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом, студент повинен продемонструвати здатність до науково-дослідної роботи та вміння творчо мислити.

Тема ІНДЗ: *"Формування технічного завдання щодо автоматизації бізнес процесів підприємства"*.

Мета ІНДЗ – формування практичних навичок та вміння їх застосовувати в процесі вирішення поставленого завдання.

Об'єктом ІНДЗ є процеси господарської діяльності та бізнес-процеси підприємства відповідно до обраної студентом бази практики.

Предмет ІНДЗ – сукупність теоретико-методичних підходів до формування ефективних господарських рішень на підприємстві з урахуванням автоматизації бізнес процесів підприємства.

Індивідуальне науково-дослідне завдання виконується студентом самостійно за консультування з викладачем протягом вивчення дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

Індивідуальне науково-дослідне завдання видається викладачем на початку семестру, протягом якого вивчається дисципліна. Студент має надати ІНДЗ для перевірки наприкінці семестру, але не пізніше терміну проведення підсумкового модульного контролю. Бали за виконання ІНДЗ враховуються під час виставлення загальної оцінки.

Вимоги до оформлення. Формат аркуша – А4. Поля: ліве – 30 мм; праве, верхнє та нижнє – 20 мм. Шрифт Arial, розмір шрифту для основного тексту – кґ 14. Міжрядковий інтервал – множник 1,3. Не дозволяються виділення в тексті курсивом та підкреслення.

Обсяг ІНДЗ повинен становити у друкованому варіанті 10 – 20 сторінок. Кожен розділ розпочинають з нової сторінки. Назви розділів оформляються великими літерами по центру сторінки. Сторінки нумеруються у правому верхньому куту. На титульному аркуші номер сторінки не ставиться.

Вимоги до змісту. Індивідуальне науково-дослідне завдання повинне складатися з таких елементів, як:

- титульна сторінка;
- зміст;
- вступ (1,5 сторінки);
- основна частина (7 – 17 сторінок);
- висновок (1,5 сторінки);
- список використаної літератури;
- додатки (за необхідності).

Вступ повинен відображати такі елементи: актуальність теми, проблемне поле теми, мету дослідження, об'єкт, предмет, завдання, базу та методи дослідження.

В **основній частині роботи** (може містити декілька підрозділів) студенти повинні:

- надати аналітичну оцінку зовнішнього середовища та визначити його чинники, які мають найбільший вплив на господарську діяльність підприємства;

- ідентифікувати основні бізнес процеси підприємства та визначити рівень значущості кожного з них;

- провести оцінку внутрішнього середовища підприємства та сформулювати систему показників, які відображають бізнес процеси підприємства;

- розробити технічне завдання щодо автоматизації бізнес процесів підприємства.

Висновки повинні містити обґрунтовані та змістові, практичні рекомендації щодо формування технічного завдання щодо автоматизації бізнес процесів підприємства.

Список використаної літератури слід розміщувати в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків. Бібліографічний опис джерел складають відповідно до ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Бібліографічний запис, бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання".

Додатки можуть бути включені за необхідності. У разі наявності кількох додатків оформляється окрема сторінка "ДОДАТКИ", номер якої є останнім, що включається до обсягу ІНДЗ. Кожен додаток починають із нової сторінки. Відповідно до вимог, додаток називають у такий спосіб: "Додаток А", "Додаток Б" і т. д. за алфавітом, за винятком букв Г, Ґ, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ъ, при цьому написи "Додаток...", "Продовження додатка..." та "Закінчення додатка..." пишуться малими літерами з першої великої і вирів-

нюються по правому краю сторінки. Допускається розподіл додатків на розділи типу "Додаток А.3". Ілюстрації, таблиці, формули нумерують відповідно до назви додатка, наприклад "рис. А.3".

7.2. Контрольні запитання для самодіагностики

Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку

1. Охарактеризуйте інформаційну сферу економіки та її структуру.
2. Назвіть класифікаційні ознаки видів інформаційної діяльності.
3. Визначте сутність концепції інформаційного суспільства.
4. Охарактеризуйте форми державного регулювання процесів інформатизації в розвинених країнах.
5. Назвіть етапи розвитку інформаційної сфери економіки в Україні.
6. Охарактеризуйте загальні положення та принципи державної політики інформатизації України.
7. Охарактеризуйте стан та розвиток інформатизації в Україні.
8. Визначте сутність інформаційного бізнесу.
9. Охарактеризуйте інформаційні продукти і послуги.
10. Назвіть функції інформаційного бізнесу.
11. Охарактеризуйте середовище підприємництва.
12. Визначте сутність та охарактеризуйте модель інформаційного бізнесу.
13. Назвіть особливості інформаційного бізнесу.

Тема 2. Інформаційний ринок і механізм його функціонування

1. Визначте сутність та структуру інформаційного ринку.
2. Охарактеризуйте механізм функціонування інформаційного ринку.
3. Назвіть етапи та тенденції розвитку інформаційного ринку України.
4. Визначте сутність і дайте класифікацію електронних ринків.
5. Охарактеризуйте механізми функціонування електронних ринків.
6. Назвіть нові технології електронної торгівлі та їх вплив на розвиток електронних ринків.
7. Які існують джерела доходу електронних ринків та умови їх досягнення?
8. Охарактеризуйте ризики функціонування електронних ринків.
9. Які існують переваги і проблеми функціонування електронних ринків?
10. Охарактеризуйте ринок телекомунікаційного обладнання.
11. Назвіть складові ринку програмних продуктів та послуг.

Тема 3. Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії

1. Які існують класифікаційні ознаки організаційних форм інформаційного бізнесу?
2. Назвіть основні напрями удосконалення інформаційного бізнесу.
3. Які існують критерії оцінювання фірм інформаційного бізнесу?
4. Хто є засновниками інформаційно-обчислювальної компанії?
5. Які необхідно мати установчі документи для організації інформаційного бізнесу.
6. Визначте стратегічні потреби в інформаційних продуктах і послугах.
7. Визначте сутність інформаційного виробництва.
8. Визначте особливості продукту інформаційного виробництва.
9. Визначте особливості процесу праці в інформаційному виробництві.
10. Які існують закони функціонування суспільного інформаційного виробництва?
11. Назвіть основні принципи управління інформаційним виробництвом.
12. Охарактеризуйте технологію формування і використання інформаційних ресурсів в інформаційному виробництві.
13. Визначте сутність поняття франчайзингу та його типи.
14. Назвіть переваги та недоліки франчайзингу для франчайзера.
15. Назвіть переваги та недоліки франчайзингу для франчайзі.
16. Як стати франчайзі; самоаналіз; розгляд ринкових позицій франчайзингової системи; оцінка франчайзера; оцінка ділової пропозиції?

Тема 4. Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії

1. Як визначити чисельності окремих категорій персоналу інформаційно-обчислювального підприємства?
2. Визначте сутність виробничої функції.
3. Назвіть складові структури виробничої системи.
4. Охарактеризуйте процес проектування виробничої системи підприємства.
5. Назвіть особливості проектування виробничої системи інформаційно-обчислювального підприємства
6. Які існують принципи та порядок розробки виробничої програми?
7. Охарактеризуйте інформаційні технології підтримки систем спільної роботи.
8. Назвіть методи нормування праці та класифікація витрат робочого часу.

9. Назвіть методи вивчення витрат робочого часу та встановлення норм часу та норм виробітку.
10. Охарактеризуйте процес нормування праці програмістів.
11. Назвіть методичні засади нормування праці програмістів.
12. Визначте особливості нормування праці програмістів за допомогою Типових норм.
13. Визначте особливості нормування праці програмістів з використанням Укрупнених норм.

Тема 5. Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі

1. Визначте сутність інформаційний маркетинг.
2. Назвіть основні функції і стратегії маркетингу.
3. Охарактеризуйте концептуальне моделювання інформаційного маркетингу.
4. Визначте особливості системи маркетингової інформації.
5. Охарактеризуйте процес маркетингового дослідження в інформаційній сфері.
6. Назвіть методи вивчення інформаційних потреб користувачів.
7. Назвіть методи аналізу інформаційного ринку, вивчення конкурентів.
8. Визначте роль маркетингу в плануванні діяльності підприємств.
9. Проаналізуйте життєвий цикл інформаційних продуктів і послуг та його особливості.
10. Охарактеризуйте організаційно-структурні форми управління інформаційним маркетингом.
11. Охарактеризуйте концепцію інтерактивного маркетингу.
12. Визначте сутність та особливості Internet-маркетингу.
13. Назвіть принципи маркетингу в Internet.
14. Визначте особливості маркетингових досліджень у мережі Internet.

Тема 6. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів

1. У чому полягає організація договірних взаємовідносин зі споживачами інформаційних товарів (продукції, робіт, послуг)?
2. Охарактеризуйте зміст і порядок розрахунку обсягів продажу різних видів інформаційних товарів.
3. Назвіть методи вивчення інформаційних потреб користувачів.

4. У чому полягає вибір стратегії поведінки?
5. У чому полягає вибір засобів реалізації підприємницької ідеї?
6. У чому полягає ціновий вибір?
7. Розкрийте зміст та порядок укладання договорів на інформаційне обслуговування, розробку програмних засобів, проектів інформаційних систем та ін.
8. Визначте трудомісткість та вартість робіт, що виконуються.
9. Охарактеризуйте сфери застосування електронної комерції.
10. Які існують перспективи розвитку роздрібної електронної комерції в Україні?

Тема 7. Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування

1. У чому полягає роль консалтингу при переході до інформаційного суспільства?
2. Що таке процес консультування?
3. Охарактеризуйте венчурний бізнес в інформаційній сфері.
4. Проаналізуйте електронні таблиці та можливості організації баз даних в Excel.
5. Що таке програмний продукт 1С?
6. Дайте характеристику основних користувачів 1С.
7. Яким чином необхідно формувати інформацію щодо контрагентів підприємства в програмному продукті 1С?
8. Охарактеризуйте процедуру закриття місяця в програмному продукті 1С та визначте значимість даної процедури для підприємства.
9. Охарактеризуйте аутсорсинг в інформаційній сфері.
10. Обґрунтуйте рішення про доцільність переходу до ІТ-аутсорсингу.
11. Які критерії вибору постачальника послуг ІТ-аутсорсингу.

Тема 8. Організація проведення презентації підприємства

1. Визначте сутність поняття презентація?
2. Назвіть типи презентацій та особливості їх організації.
3. У чому полягає організація і планування презентації?
4. Назвіть основні етапи підготовки презентації.
5. Як проводиться аналіз мети презентації?
6. Як здійснюється розробка головної ідеї?
7. Що таке планування і прогнозування тривалості презентації?
8. Як проводиться аналіз аудиторії та вибір стилю проведення презентації?

9. Як розробляється структура виступу?
10. Як здійснюються відповіді на запитання?
11. Назвіть методи підвищення ефективності презентації.
12. Які застосовуються наочні матеріали у проведенні презентації?

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативна робота здійснюється за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі індивідуальних занять, консультацій, перевірки виконання індивідуальних завдань, перевірки та захисту завдань, що винесені на поточний контроль тощо.

Формами організації індивідуально-консультативної роботи є:

- а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:
консультації: індивідуальні (запитання – відповідь), групові (розгляд типових прикладів – ситуацій);
- б) за засвоєнням практичного матеріалу:
консультації індивідуальні і групові;
- в) для комплексної оцінки засвоєння програмного матеріалу:
індивідуальне здавання виконаних робіт.

9. Методи навчання

У процесі викладання навчальної дисципліни для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів передбачено застосування як активних, так й інтерактивних навчальних технологій: лекції проблемного характеру, міні-лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, мозкові атаки, кейс-метод, презентації, ознайомлювальні (початкові) ігри, метод проектної роботи, комп'ютерні симуляції, метод Дельфі, метод сценаріїв, банки візуального супроводження (табл. 9.1 і 9.2).

Таблиця 9.1

Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни

Тема	Практичне застосування навчальних технологій
1	2
<i>Тема 1.</i> Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	Лекція проблемного характеру з питання "Роль інформаційного бізнесу та його вплив на ефективність функціонування підприємств", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводження

1	2
<i>Тема 2.</i> Інформаційний ринок і механізм його функціонування	Міні-лекція з питання "Структура та функції інформаційного ринку", робота в малих групах (об'єднання груп за видами ринків: ринок апаратних засобів оброблення інформації; ринок телекомунікаційного обладнання; ринок програмних продуктів; ринок послуг; ринок електронної інформації; ринок електронних угод; ринок інтегрованих інформаційних систем, презентація результатів, банки візуального супроводження
<i>Тема 3.</i> Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	Лекція проблемного характеру з питання "Переваги та недоліки існуючих організаційно-правових форм для створення компаній ІТ-індустрії", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводження
<i>Тема 4.</i> Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії	Міні-лекція з питання "Методичні засади нормування праці програмістів", робота в малих групах (об'єднання груп за методами нормування: перша група: нормування праці програмістів з допомогою типових норм часу; друга група: нормування праці програмістів з використанням укрупнених норм часу), презентація результатів, банки візуального супроводження
<i>Тема 5.</i> Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі	Лекція проблемного характеру з питання "Роль маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводження
<i>Тема 6.</i> Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	Міні-лекція з питання "Організація договірних взаємовідносин зі споживачами інформаційних товарів (продукції, робіт, послуг)", банки візуального супроводження
<i>Тема 7.</i> Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування	Міні-лекція з питання "Консалтингові проекти в галузі ІТ-аутсорсингу", банки візуального супроводження
<i>Тема 8.</i> Організація проведення презентації підприємства	Лекція проблемного характеру з питання "Недоліки презентацій, помилки та досягнення", робота в малих групах, презентація результатів, банки візуального супроводження

Використання методик активізації процесу навчання

Тема навчальної дисципліни	Практичне застосування методик	Методики активізації процесу навчання
<i>Тема 1.</i> Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	Управління зовнішнім та внутрішнім інформаційним потоком як засобом підвищення конкурентоспроможності підприємства	Семінари-дискусії, презентації
<i>Тема 2.</i> Інформаційний ринок і механізм його функціонування	Інформаційний ринок та маркетингова стратегія компаній ІТ-індустрії	Семінари-дискусії, презентації
<i>Тема 4.</i> Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії	<i>Завдання 5.</i> Збалансована система показників (індикаторів) ефективності ІТ-підрозділу	Робота в малих групах, мозкові атаки, метод Дельфі
<i>Тема 5.</i> Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі	<i>Завдання 6.</i> Формування собівартості продукції (послуг) підприємств інформаційного бізнесу та вибір методу ціноутворення	Робота в малих групах, мозкові атаки, комп'ютерна симуляція
<i>Тема 7.</i> Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування	<i>Завдання 8.</i> Формування інформації щодо підприємства, вибір облікової та кадрової політики в 1С. <i>Завдання 9.</i> Формування інформації щодо основних контрагентів підприємства (постачальники, покупці, списання матеріалів в виробництво, виробнича програма та ін.) в 1С. <i>Завдання 10.</i> Закриття місяця діяльності підприємства (формування фінансової звітності та ін.) в 1С	Робота в малих групах, мозкові атаки, метод Дельфі, комп'ютерна симуляція, метод сценаріїв, презентації
<i>Тема 8.</i> Організація проведення презентації підприємства	<i>Завдання 12.</i> Організація та проведення презентації програмного продукту чи послуги	Робота в малих групах, мозкові атаки, презентації

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але і високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; виробленні здатності ухвалювати

самостійні рішення; виробленні здібності до колективних рішень; виробленні здібності до соціальної інтеграції; придбанні навичок вирішення конфліктів; розвитку здібності до компромісів.

Лекції проблемного характеру – один із найважливіших елементів проблемного навчання студентів. Вони передбачають наряду з основним лекційним матеріалом встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені у науці та мають актуальне значення для теорії й практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається. Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички. Студенти стають учасниками наукового пошуку та вирішення проблемних ситуацій.

Міні-лекції передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу й характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень. Міні-лекції проводяться: як правило, як частина заняття-дослідження. Міні-лекції відрізняються від повноформатних лекцій значно меншою тривалістю. Зазвичай міні-лекції не перебільшують 10 – 15 хвилин, і використовуються для того, щоб стисло донести нову інформацію до всіх слухачів. Міні-лекції часто застосовуються як частини цілісної теми, яку бажано викладати повноформатною лекцією, аби не втомлювати аудиторію. Тоді інформація надається по черзі кількома окремими сегментами, між якими застосовуються інші форми й методи навчання.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками і поглядами учасників з приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх.

Робота в малих групах дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування.

Мозкові атаки – метод розв'язання невідкладних завдань, сутність якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за дуже обмежений проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію.

Презентації – виступи перед аудиторією, що використовуються для представлення певних досягнень, результатів роботи групи звіту про виконання індивідуальних завдань, проектних робіт. Презентації можуть бути як індивідуальні (виступи одного слухача), так і колективними (виступи двох та більше слухачів).

Метод Дельфі використовується з метою досягнення консенсусу в експертних оцінках й передбачає надання можливості висловити свої думки групі експертів, що працюють індивідуально в різних місцях. При виборі управлінського рішення за цим методом академічну групу розділяють, наприклад, на п'ять малих груп. Чотири групи є робочими, вони розробляють й приймають управлінське рішення, а п'ята група є експертною. Аналіз й варіанти управлінських рішень робочих груп усереднюється цією групою.

Комп'ютерна симуляція (гра) – це метод навчання, що спирається на використання спеціальних комп'ютерних програм, за допомогою яких можливе віртуальне моделювання бізнес-процесу. Студенти можуть змінювати параметри й дані, приймати рішення та аналізувати наслідки таких рішень. Метою використання даного методу є розвиток системного мислення студентів, їх здібностей до планування, формування вмій розпізнавати й аналізувати проблеми, порівнювати й оцінювати альтернативи, приймати оптимальні рішення й діяти в умовах обмеженого часу.

Метод сценаріїв полягає в розробці ймовірних моделей поведінки та розвитку конкретних явищ в майбутній перспективі.

Банки візуального супроводження сприяють активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни за допомогою наочності.

10. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей (див. табл. 1.1) у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи включають:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів;

модульний контроль, що проводиться з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті *інтегровану* оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля;

підсумковий контроль проводиться по результатам поточного та модульного контролю (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту бути атестованим за дисципліною – 60 балів).

Поточний контроль за дисципліною проводиться в таких формах:
активної роботи на лекційних заняттях;
активної участі у виконанні практичних завдань;
активної участі у дискусії та презентації матеріалу на семінарських заняттях;

захисту індивідуального та комплексного розрахункового завдання;
перевірки есе за заданою тематикою;
проведення поточного тестування;
проведення письмової контрольної роботи;
експрес-опитування;
диктанту за лекційним матеріалом.

Модульний контроль з даної дисципліни проводиться у формі колоквиуму.

Колоквиум – це форма перевірки і оцінювання знань студентів у системі освіти у вищих навчальних закладах. Становить проміжний міні-екзамен, що проводиться з ініціативи викладача.

Підсумковий / контроль проводиться по результатам поточного та модульного контролю.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів.

Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять та виконання індивідуальних завдань за дисципліною проводиться за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;

ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;
ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;

вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків при виконанні індивідуальних завдань, та завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і під час виступів в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;

арифметична правильність виконання індивідуального та комплексного розрахункового завдання.

Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді усім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. При оцінюванні індивідуальних завдань увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності здачі виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали будуть знижені.

Поточний тестовий контроль проводиться 2 рази за семестр. Тест містить запитання одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни.

Письмова контрольна робота проводиться 2 рази за семестр та містить в собі практичні завдання різного рівня компетентності відповідно до тем змістового модуля.

Критерії оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів.

Загальними критеріями, за якими здійснюється оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за окремими темами, вміння надавати обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння пошуку необхідної інформації, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Критеріями оцінювання есе є:

- здатність проводити критичну оцінку проблемних питань;
- вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певне проблемне питання;
- застосування аналітичних підходів;
- якість і чіткість викладання міркувань;
- логіка, структуризація та обґрунтованість висновків на конкретну проблему;
- самостійність виконання роботи;
- грамотність подачі матеріалу;
- використовування методів порівняння, узагальнення понять та явищ;
- оформлення роботи.

Порядок підсумкового контролю з навчальної дисципліни.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з дисципліни

здійснюється на підставі результат поточного та модульного контролю. Модульний контроль з даної дисципліни проводиться у формі колоквиуму.

Завданням колоквиуму є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо.

В умовах реалізації компетентнісного підходу колоквиум оцінює рівень засвоєння студентом компетентностей, що передбачені кваліфікаційними вимогами. Кожний варіант колоквиуму складається з тестових завдань та 3 практичних завдань, які передбачають вирішення типових професійних завдань фахівця на робочому місці та дозволяють діагностувати рівень теоретичної підготованості студента та рівень його компетентності з даної дисципліни.

Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю (не склав змістовий модуль), має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання за розпорядженням декана відповідно до встановленого терміну.

Студент **вважається атестованим**, якщо сума балів одержаних за результати підсумкової/семестрової успішності дорівнює або перевищує 60 балів за поточний і модульний контроль упродовж семестру.

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, отриманих під час поточного та модульного контролю за накопичувальною системою. Сумарний результат у балах за семестр складає: "*60 і більше балів – зараховано*", "*59 і менше балів – незараховано*" заноситься у *залікову "Відомість обліку успішності"* навчальної дисципліни. У випадку отримання менше 60 балів, студент обов'язково здає залік після закінчення сесії у визначений деканом термін, але не пізніше двох тижнів після початку семестру. У випадку повторного отримання менше 60 балів, декан призначає комісію у складі трьох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання заліку, після чого приймається рішення відповідно чинного законодавства: "зараховано" – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо "не зараховано", тоді деканом факультету пропонується студенту повторне вивчення навчальної дисципліни протягом наступного навчального періоду самостійно.

Зразок колоквиуму

Змістовий модуль 2. Економіка компанії ІТ-індустрії
Навчальна дисципліна "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії"

Варіант № 1

Тестові завдання.

1. Згідно з випискою з основного розрахункового рахунку одержувачу перераховані грошові кошти в касу. Яким документом слід скористатися для виплати заробітної плати персоналу підприємства:

- а) видатковий касовий ордер;
- б) виписка з особового рахунку;
- в) прибутковий касовий ордер;
- г) таблиць обліку використання робочого часу;
- д) відомість з виплати заробітної плати?

2. В якому довіднику зберігається інформація про матеріали, що використовуються у виробництві:

- а) номенклатура;
- б) надходження товарів і послуг;
- в) контрагенти;
- г) постачальники?

3. Формування облікової політики підприємства передбачає вибір класів рахунків витрат:

- а) клас 8 (елементи витрат);
- б) клас 9 (витрати діяльності);
- в) клас 8 і 9 (елементи і витрати діяльності).

Який клас рахунків Ви обираєте, обґрунтуйте свій вибір?

4. Змінився номер розрахункового рахунку постачальника. Де слід внести відповідні зміни:

- а) довідник "Контрагенти";
- б) довідник "Договори й інші підстави виникнення зобов'язань";
- в) довідник "Банки";
- г) довідник "Особові рахунки"?

5. Які нормативні параметри потрібно сформувати для нарахування зарплати:

- а) шкала ставок податків;
- б) мінімальна оплата праці;
- в) ставки ПДФО;
- г) регламентований виробничий календар?

6. Вкажіть, де вказується ідентифікаційний код співробітника підприємства:

- а) група констант "Налаштування параметрів обліку";
- б) особисті дані фізичної особи;
- в) довідник "Організації";
- г) довідник "Податки, збори та інші платежі до бюджету";
- д) співробітники організації?

7. Підприємство повертає на особовий рахунок з каси депоновані суми заробітної плати. Яким з перерахованих документів слід скористатися для формування проводок по даній операції:

- а) заявка на повернення;
- б) видатковий касовий ордер;
- в) касове вибуття;
- г) оголошення на внесок готівкою?

8. Підприємство здійснює купівлю товарів і послуг для різних потреб згідно з даними, наведеними нижче, визначте, які статті витрат для передачі матеріалів і напівфабрикатів повинні бути використані:

- а) вода для технологічних цілей;
- б) вода для адміністративних цілей;
- в) сировина?

9. Як відобразити документ у журналі операцій:

- а) відкрити закладку журнал операцій і натиснути кнопку Додати;
- б) відкрити меню необхідної закладки → Вибрати потрібний документ;
- в) натиснути на клавіатурі клавішу + (Плюс);
- г) відкрити закладку загальний журнал і виконати: Дії → Провести?

10. Пароль входу в систему встановлюється:

- а) індивідуально для кожної групи користувачів з однаковою роллю;
- б) індивідуально для кожної групи користувачів з однаковою посадою;
- в) індивідуально для кожного користувача.

Завдання 1 (рівень 1). Електронний магазин призначений для збуту побутової техніки. Інформація, що використовується для висвітлення товарних позицій, містить наступне: назва товару; відомості про вміст шкідливих для здоров'я речовин порівняно з нормативними вимогами і протипоказаннями для вживання; правила й умови ефективного і безпечного використання. Які, на вашу думку, властивості товарів повинні висвітлюватись обов'язково та не висвітлені в електронному магазині?

Завдання 2 (рівень 2). ТОВ "Систем" аналізує можливість залучення позикових коштів (табл. 10.1). Банк пропонує підприємству три варіанти виплат по кредиту: виплата боргу рівними частинами, виплата боргу при рівномірному поверненні основної суми кредиту, виплата боргу при рівномірному поверненні основної суми кредиту за умови, що банк надає відстрочку від виплати основної частини боргу протягом кількох перших років.

Необхідно розробити:

програму розрахунку основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті (що включає виплату основної частини боргу і відсотків);

програму розрахунку основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті основної частини боргу;

модифікувати розрахунки, припустивши відстрочку платежу на кількість років, заданих у вихідних даних;

змінивши в блоці вихідних даних значення вихідних параметрів (за винятком тривалості кредиту) переконатися в універсальності розробленої програми.

Таблиця 10.1

Варіанти вихідних даних для виконання завдання

№ п/п	Тривалість кредиту, років	Сума кредиту, грн	Вартість кредиту, % на рік	Відстрочка, років
1	4	10 000 000	12,0	1
2	5	9 500 000	12,5	1
3	6	9 000 000	13,0	2
4	7	8 500 000	13,5	2
5	8	8 000 000	14,0	2
6	9	7 500 000	14,5	3
7	10	7 000 000	15,0	3
8	4	6 500 000	15,5	1
9	5	6 000 000	16,0	1
10	6	5 500 000	16,50	2

Завдання 3 (рівень 3). Інформаційну систему супермаркету "Рост" необхідно доповнити модулем, який дозволяє клієнтам виконувати замовлення на товари через мережу Internet. Для цього необхідно виконати:

1) розробити базу даних модуля (схему даних на логічному та фізичному рівнях, актуалізувати базу даних);

2) розробити інтерфейс користувача. Windows інтерфейс для локальних користувачів – товаровознавця, комірника, бухгалтера та Web-інтерфейс доступу до даних для віддалених користувачів – покупців товарів;

3) розробити головну Web-сторінку з гіперпосиланнями на сторінки з параметрами товарів та анкетною покупця. Передбачити можливість покупцю зареєструватися на сайті супермаркету;

4) у відповідь на замовлення вивести покупцю суму оплати за товари та повідомити про умови одержання замовлення.

Логічна схема даних модулів повинна включати: категорію товару (Category); тип товару (Type); товар (Goods); одиниці виміру (Measurement Unit); одержання товару (Input Unit); замовник (Customer).

Необхідно розробити елементи електронного магазину засобами пакетів FrontPage Editor та Access та привести роздруківку з описом отриманої схеми бази даних, розрахунків та поясненнями до них.

Підсумкова оцінка за колоквиум складається із суми балів за виконання всіх завдань, округлена до цілого числа за правилами математики. Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються щодо складності, трудомісткості та значення для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного наступним чином:

1) оцінка за правильність виконання тестового завдання дорівнює 2-м балам. Тестове завдання містить 10 запитань одиничного і множинного вибору різного рівня складності. Для оцінювання рівня відповідей студентів на тестові завдання використовуються такі критерії – 0,2 бала за кожен вірну відповідь по тесту;

2) оцінка за правильність виконання завдання 1 (рівень 1) дорівнює 3-м балам і включає:

1 бал за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема властивості товарів в даному електронному магазині);

1 бал за правильність запропонованих варіантів розширення властивостей товарів в даному електронному магазині;

0,5 бала за наявність пояснень щодо алгоритму дій у процесі формування складових технічного завдання;

0,25 бала за охайність подання результатів;

0,25 бала за наявність і ґрунтовність висновку;

3) оцінка за правильність виконання завдання 2 (рівень 2) дорівнює 4-м балам і включає:

0,4 бала за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема розрахунок основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті);

0,6 бала за арифметичну правильність розрахунку основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті;

0,4 бала за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема розрахунок основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті основної частини боргу);

0,6 бала за арифметичну правильність розрахунку основних показників повернення боргу при рівномірній річній виплаті частини боргу;

0,4 бала за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема розрахунок, припустивши відстрочку платежу на кількість років, заданих у вихідних даних);

0,6 бала за арифметичну правильність розрахунку, припустивши відстрочку платежу на кількість років, заданих у вихідних даних;

0,5 бала за наявність пояснень щодо алгоритму розрахунку показників;

0,25 бала за охайність подання результатів;

0,25 бала за наявність й ґрунтовність висновку;

4) оцінка за правильність виконання завдання 3 (рівень 3) дорівнює 6-ти балам і включає:

2 бали за правильне подання та використання методичного апарату (зокрема повне та правильне виконання розробки за завданням, наданні схем бази даних, логічної та фізичної моделей (0,5 балів за кожне завдання));

3 бали за доцільність та логічність поданого технологічного завдання для програмного продукту компаній ІТ-індустрії (зокрема повне та правильне виконання розробки за завданням, наданні схем бази даних, логічної та фізичної моделей);

0,5 бала за наявність пояснень щодо алгоритму розробки технічного завдання та бази даних;

0,25 бала за охайність подання результатів;

0,25 бала за наявність й ґрунтовність висновку.

11. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей наведена в табл. 11.1.

**Система оцінювання рівня сформованості
професійних компетентностей**

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Години	Методи та форми навчання	Оцінка рівня сформованості компетентностей				
				Форми контролю	Макс. бал			
1	2	3	4	5	6			
Змістовий модуль 1.								
Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії					45			
ІТ 1	Визначити основні поняття та категорії інформаційної сфери економіки	1	Ауд.	2	Семінарське заняття	"Управління зовнішнім та внутрішнім інформаційним потоком як засобом підвищення конкурентоздатності підприємства": 1. Розробка стратегії розвитку інформаційної інфраструктури об'єкта. 2. Формування інформаційного ринку України: стан, проблеми, перспективи. 3. Огляд міжнародних і вітчизняних стандартів ІТ-індустрії та ін.	Активна участь у дискусії	2
			СРС	4	Підготовка до занять	Пошук, підбір, огляд літературних джерел та вирішення ситуаційних завдань за заданою тематикою	Контроль самостійної роботи студента	2
	Визначити функції інформаційного бізнесу та сутність інформаційного підприємництва	2	Ауд.	2	Лекція	Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 1. Визначення складових діяльності компаній ІТ-індустрії та їх вплив на ефективність функціонування підприємства	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою	Контроль самостійної роботи студента	2

1		2	3		4		5	6
ІТ 1	Розробити схему відносин між суб'єктами функціонування інформаційного ринку	3	Ауд.	2	Семінарське заняття	"Інформаційний ринок та маркетингова стратегія компаній ІТ-індустрії": 1. Аналіз ринку маркетингових інформаційних систем в Україні. 2. Інформаційний споживчий ринок. 3. Проблеми та особливості формування ринку програмних продуктів в Україні та ін.	Активна участь у дискусії	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою	Контроль самостійної роботи студента	2
		4	Ауд.	2	Лекція	Тема 2. Інформаційний ринок і механізм його функціонування	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 2. Аналіз інформаційного ринку і маркетингова стратегія	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою	Контроль самостійної роботи студента	2
				5	Практичне заняття	Вирішення практичних завдань щодо встановлення дій при реєстрації та інформаційно-правовому супроводі діяльності підприємства. Особливості організації компанії ІТ-індустрії	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
ІТ 2	Визначити основні правові установчі документи та порядок державної реєстрації підприємництва	5	СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою	Контроль самостійної роботи студента	2

Продовження табл. 11.1

1		2	3		4		5	6
ІТ 2	Обґрунтувати переваги та вади франчайзингу для франчайзера та франчайзі	6	Ауд.	2	Лекція	Тема 3. Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 3. Розробка стратегії розвитку інформаційної інфраструктури об'єкта управління. Завдання 4. Аналіз систем управління документообігом на об'єкті	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
				5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою	Поточна контрольна робота	7
ІТ 1	Виділити та обґрунтувати принципи управління в інформаційному виробництві	7	Ауд.	2	Практичне заняття	Завдання 5. Збалансована система показників (індикаторів) ефективності ІТ-підрозділу	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
				7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за тематикою. Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента	2
ІТ 2	Застосувати існуючі методи нормування праці та вивчення витрат робочого часу і встановлення норм виробітку для нормування праці фахівців інформаційної сфери	8	Ауд.	2	Лекція	Тема 4. Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Колоквіум за змістовим модулем 1	Підсумкова контрольна робота за змістовим модулем 1 (колоквіум № 1)	10
			8	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, підготовка до колоквіуму. Виконання ІНДЗ.			
Змістовий модуль 2. Економіка компанії ІТ-індустрії								55
ІТ 3	Дослідити життєвий цикл програмних продуктів	9	Ауд.	2	Семинарське заняття	Завдання 6. Формування собівартості продукції (послуг) підприємств інформаційного бізнесу	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
				5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за тематикою. Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента	2

Продовження табл. 11.1

1		2	3		4		5	6
ІТЗ		10	Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 7. Функціонально-вартісний аналіз розробки програмних продуктів в інформаційному бізнесі	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою. Виконання ІНДЗ	Перевірка домашніх завдань	2
ІТЗ	Провести розрахунки за інформаційними товарами та визначити ціну на інформаційний продукт	11	Ауд.	2	Практичне заняття	Завдання 8. Формування інформації щодо підприємства, вибір облікової та кадрової політики в 1С	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за тематикою Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента	2
	Застосувати технологію електронної комерції для впровадження інформаційних товарів	12	Ауд.	2	Лекція	Тема 6. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів	Робота на лекції	0,5
2				Практичне заняття	Завдання 9. Формування інформації щодо основних контрагентів підприємства в 1С	Активна участь у виконанні практичних завдань	2	
СРС			5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою. Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента	2	
ІТЗ	Організувати консультування щодо розробки, впровадження та використання програмних продуктів	13	Ауд.	2	Практичне заняття	Вибір постачальників консалтингових послуг у сфері ІТ та їх продуктових портфелів. Дослідження стану ринку ІТ-консалтингу в Україні	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за тематикою. Виконання ІНДЗ	Поточна контрольна робота	8

Продовження табл. 11.1

	1	2	3	4		5	6	
ІТ 3		14	Ауд.	2	Лекція	Тема 7. Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 10. Закриття місяця діяльності підприємства в 1С. Розробка проектів автоматизації управління активами та основними фондами. Автоматизація процесів планування та бюджетування	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
			СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою. Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента	2
ІТ 3	Організувати та планувати презентації, використовувати існуючі методи підвищення ефективності презентації	15	Ауд.	2	Практичне заняття	Завдання 11. Розробка елементів електронного магазину в середовищі пакетів Front Page Editor Access: розробка логічної та фізичної моделі даних, заповнення даними таблиць бази даних	Активна участь у виконанні практичних завдань	2
				СРС	5	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою. Виконання ІНДЗ	Контроль самостійної роботи студента
		16	Ауд.	2	Лекція	Тема 8. Організація проведення презентації підприємства	Робота на лекції	0,5
				2	Практичне заняття	Завдання 12. Організація та проведення презентації програмного продукту чи послуги	Активна участь у виконанні завдань	2
СРС	7	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за тематикою. Підготовка презентації індивідуального науково-дослідного завдання	Захист індивідуального завдання	2			

Закінчення табл. 11.1

1		2	3		4			5	6
		17	Ауд.	2	Практичне заняття	Колоквіум за змістовим модулем 2		Підсумкова контрольна робота за змістовим модулем 2 (колоквіум № 2)	15
			СРС	8	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел, вирішення практичних завдань за заданою тематикою, підготовка до колоквіуму			
Усього годин			144		Загальна максимальна кількість балів по дисципліні			100	

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Розподіл балів за темами

Поточне тестування та самостійна робота								Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2				100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
8,5	8,5	8,5	2,5	8,5	8,5	6,5	8,5	
поточні КР				поточні КР				
7				8				
Колоквіум				Колоквіум				
10				15				

Примітка. T1, T2 ... T12 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля		Лекційні заняття	Практичні заняття	Лабораторні заняття	Семінарські заняття	Диктант	Захист індивідуального завдання	Перевірка есе	Презентація	Тестування	Письмова контрольна робота	Захист ІНДЗ	Колоквіум	Усього	
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Інформаційна економіка та організація діяльності компаній ІТ-індустрії	Тема 1	1 тиждень	–	–	–	2	–	1	–	1	–	–	–	4	
		2 тиждень	0,5	–	–	2	–	1	–	1	–	–	–	4,5	
	Тема 2	3 тиждень	–	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	–	4
		4 тиждень	0,5	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	–	4,5
	Тема 3	5 тиждень	–	1	–	–	1	2	–	–	–	–	–	–	4
		6 тиждень	0,5	2	–	–	–	–	–	–	2	5	–	–	9,5
	Тема 4	7 тиждень	–	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	–	4
		8 тиждень	0,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	10	10,5

1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Змістовий модуль 2. Економіка компанії IT-індустрії	Тема 5	9 тиждень	–	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	4
		10 тиждень	0,5	2	–	–	–	1	1	–	–	–	–	4,5
	Тема 6	11 тиждень	–	2	–	–	–	1	1	–	–	–	–	4
		12 тиждень	0,5	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	4,5
	Тема 7	13 тиждень	–	2	–	–	–	–	–	–	2	6	–	10
		14 тиждень	0,5	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	4,5
	Тема 8	15 тиждень	–	2	–	–	–	2	–	–	–	–	–	4
		16 тиждень	0,5	2	–	–	–	–	–	–	–	–	2	4,5
		17 тиждень	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	15	15
Усього		4	25	–	4	1	20	2	2	4	11	2	25	100

Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни визначається відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.4).

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

Таблиця 11.4

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82 – 89	B	добре	
74 – 81	C		
64 – 73	D	задовільно	
60 – 63	E		
35 – 59	FX	незадовільно	не зараховано
1 – 34	F		

12. Рекомендована література

12.1. Основна

1. Введение в информационный бизнес : учебн. пособ. / О. В. Голосов, С. А. Охрименко, А. В. Хорошилов и др. ; под ред. В. П. Тихомирова, А. В. Хорошилова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 240 с.

2. Електронна комерція : навч. посібн. / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Шевченко та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 326 с.

3. Информационные технологии в бизнесе : Энциклопедия / под ред. М. Железны: пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.
4. Лабжанія Р. Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництві / Р. Г. Лабжанія // Бізнес Інформ. – 2013. – № 7. – С. 357–361.
5. Лазарєва С. Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу : навч. посібн. / С. Ф. Лазарєва. – К. : КНЕУ, 2002. – 213 с.
6. Меджибовська Н. С. Електронна комерція : навч. посібн. / Н. С. Меджибовська. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
7. Родкина Т. А. Информационная логистика / Т. А. Родкина. – М. : ИНФРА, 2001. – 288 с.
8. Рыжиков Ю. И. Информатика: лекции и практикум / Ю. И. Рыжиков. – СПб. : КОРОНА, 2000. – 256 с.
9. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий / А. Сидоров // Теория и практика управления. – 2001. – № 1. – С. 86–91.
10. Твердохліб М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посібн. / М. Г. Твердохліб. – К. : КНЕУ, 2002. – 224 с.
11. Трубилина И. Т. Автоматизированные информационные технологии в экономике : учебник / М. И. Семенов, И. Т. Трубилин, В. И. Лойко ; под общ. ред. И. Т. Трубилина. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 10 с.
12. Юзвшин И. И. Основы информациологии : учебник / И. И. Юзвшин. – М. : Высшая школа, 2000. – 517 с.

12.2. Додаткова

13. Аррендондо Л. Искусство деловой презентации / Л. Аррендондо: пер. с англ. – Челябинск : Урал LTD, 1998. – 520 с.
14. Беквит Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг / Г. Беквит. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 272 с.
15. Бугорский В. Н. Сетевая экономика : учебн. пособ. / В. Н. Бугорский. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 256 с.
16. Віце-президент Гор про добу інформатизації: зміна способу життя, праці та спілкування для людей усього світу // Телекомунікації в умовах інформаційної доби. Інформаційна Агенція Сполучених Штатів; 2000. – С. 4–6.
17. Джекобсон К. Комунікаційні технології у розвитку: про рушійні сили революції у галузі телекомунікацій / К. Джекобсон // Телекомунікації в умовах інформаційної доби. Інформаційна Агенція Сполучених Штатів, 2000. – С. 19–27.

18. Дрожжинов В. Нынешнее поколение европейцев будет жить в информационном обществе / В. Дрожжинов, А. Штрик // Компьютерная неделя. – 2000. – № 13 (235). – С. 15–32.
19. Имери В. Как сделать бизнес в Internet / В. Имери. – К. : Диалектика, 1998. – 464 с.
20. Костюк Н. П. Об экономическом фундаменте информационного общества / Н. П. Костюк, Г. Л. Смолян, Д. С. Черешкин // Информационное общество. – 2000. – Вып. 5. – С. 6–13.
21. Міщенко В. І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг : практичн. посібн. / В. І. Міщенко, А. В. Шаповалов, Г. В. Юрчук – К. : КНЕУ, 2003. – 278 с.
22. Нуралиев Б. Франчайзинг в информационных технологиях / Б. Нуралиев, В. Каменецкий // МИР ПК. – 1999. – № 4. – С. 12–18.
23. Рева В. Е. Коммуникационный менеджмент : учебн.-метод. пособ. / В. Е. Рева. – Пенза : Изд. ПГУ, 2003. – 145 с.
24. Саундерс Р. Бизнес путь: Dell. 10 секретов лучшего в мире компьютерного бизнеса / Р. Саундерс. – СПб. : Крылов+, 2003. – 208 с.
25. Семак Е. А. Международный маркетинг : учебн.-метод. пособ. / Е. А. Семак – Мн. : БГУ, 2004. – 150 с.
26. Титова Е. Презентация – "панацея" украинского бизнеса / Е. Титова // Карьера. – 1999. – № 1. – С. 10–13.
27. Фріден Р. М. Глобальна інформаційна інфраструктура / Р. М. Фріден, В. Дж. Дрейк // Телекомунікації в умовах інформаційної доби. Інформаційна Агенція Сполучених Штатів, 2000. – С. 85–89.
28. Экономическая информатика / под ред. П. В. Конюховского и др. – СПб. : Питер, 2000. – 560 с.
29. Энтони Дж. Эффективная презентация. Стратегия успеха / Дж. Энтони. – Мн. : Амалфея, 1997. – 207 с.
30. Eastern Empires. Foreign Ownership In Central And Eastern European Media: Ownership, Policy Issues and Strategies // European Federation of Journalists. – 2000. – Vol. 2 – No. III/IV. – P. 23–35.

12.3. Інформаційні ресурси

31. Бібліотека Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
32. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

33. Друкер П. Следующая информационная революция [Электронный ресурс] / П. Друкер. – Режим доступа : http://www.consulting.ru/main/soft/texts/m2/013_revolution1.htm.

34. Журнал "Информационные технологии. Аналитические материалы" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://it.ridne.net>.

35. Интернет журнал Link Львівського сайту інформаційних технологій ITEL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itel.netfirms.com>.

36. Історія розвитку інформаційних технологій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icfcst.kiev.ua/MUSEUM/IT_u.html.

37. Карпачев И. И. Классификация компьютерных систем управления. 2000 [Электронный ресурс] / И. И. Карпачев. – Режим доступа : <http://www.interface.ru>.

38. ЛигаБизнесИнформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.liga.net/.

39. Уилсон Р. Ф. Шесть основных принципов вирусного маркетинга [Электронный ресурс] / Р. Ф. Уилсон. – Режим доступа : <http://www.e-commerce.com.ua/i-m/im9.html>.

40. Украинское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com.ua.

41. Центр информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.citmgu.ru>.

42. Экономика и управление на предприятиях: научно-образовательный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.eur.ru.

12.4. Методичне забезпечення

44. Усенко Н. М. "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії": опорний конспект [Електронний ресурс] / Н. М. Усенко. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua>.

45. Усенко Н. М. Методичні рекомендації до виконання практичних завдань з навчальної дисципліни "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" [Електронний ресурс] / Н. М. Усенко. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua>.

46. Усенко Н. М. Тестові завдання з навчальної дисципліни "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" [Електронний ресурс] / Н. М. Усенко. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua>.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей з навчальної дисципліни "Економіка та організація компанії ІТ-індустрії" за Національною рамкою кваліфікації України

61

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Інформаційний бізнес і тенденції його розвитку					
Визначити основні поняття та категорії інформаційної сфери економіки	Базові знання та розуміння понять, принципів, законів та закономірностей функціонування та розвитку різних типів економічних організацій і установ	Знання та критичне осмислення основних економічних процесів, ролі та місця кожної компанії в структурованому ринковому середовищі. Роль держави у формуванні інформаційного суспільства	Визначити основні поняття та категорії інформаційного суспільства, роль інформатизації та дослідити інформаційні тенденції сьогодення. Аналізувати етапи розвитку інформаційної сфери економіки та надавати їх характеристики	Донесення до фахівців і нефаківців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі обґрунтування доцільності організації власної компанії в ІТ-індустрії	Організація роботи групи в процесі обґрунтування доцільності організації компанії в ІТ-індустрії
Визначити функції інформаційного бізнесу та сутність інформаційного підприємництва	Основні функції управління та стадії прийняття рішень. Характер та умови прийняття рішень	Критеріїв оцінки інформаційної компанії. Види інформації за певними ознаками. Міжнародні стандарти промислової класифікації сфери послуг та інші види інформаційних послуг	Проводити декомпозицію інформаційної сфери економіки, наводити класифікацію видів інформаційної діяльності. Визначити особливості продукту та процесу праці інформаційного виробництва	Ефективно формувати комунікаційну стратегію розробки та реалізації управлінських рішень щодо інформаційного підприємництва	Відповідальність за точність та коректність прийнятого рішення щодо організації компанії в ІТ-індустрії

1	2	3	4	5	6
Тема 2. Інформаційний ринок і механізм його функціонування					
Розробити схему відносин між суб'єктами функціонування інформаційного ринку	Методи збирання та обробки інформації про інформаційний ринок, процеси та інформаційні технології	Критичне осмислення нормативно-правових основ функціонування інформаційного ринку. Суб'єкти інформаційного ринку та види програмних засобів	Розмежувати ролі учасників інформаційного ринку та аналізувати його структуру. Виділити етапи та надати характеристику тенденцій розвитку інформаційного ринку України	Зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків щодо схему відносин між суб'єктами функціонування інформаційного ринку, обґрунтування висновків щодо його особливостей	Подальше самостійне дослідження проблем у сфері організаційно-правового регулювання інформаційного ринку в Україні
Тема 3. Створення та організація діяльності компаній ІТ-індустрії					
Визначити основні правові установчі документи та порядок державної реєстрації підприємництва	Нормативно-законодавча база, що регламентує умови створення та діяльності компаній в Україні	Методичні підходи до розрахунку витрат, пов'язаних з відкриттям власної компанії в ІТ-індустрії	Визначити поняття, основні умови і принципи підприємництва, надавати класифікацію видів підприємницької діяльності, організаційно-правових форм бізнесу, виділяти засновників інформаційних компаній та їх функції	Ділове спілкування для забезпечення ефективного обміну інформацією щодо нормативно-правових основ функціонування компаній України в ІТ-індустрії	Відповідальність за точність та коректність прийнятого рішення щодо установчих документів компанії в ІТ-індустрії
Обґрунтувати переваги та вади франчайзингу для франчайзера та франчайзі	Характерні риси компанії, основні види діяльності. Використання технік та методів роботи в мережі Інтернет	Технологію франчайзингу. Елементи інтерфейсу налаштування інформаційно-правової системи (ІПС) "Ліга: закон"	Формувати етапи впровадження та розвитку системи франчайзингу. Проводити пошук інформації щодо особливостей процесів створення, реєстрації, ліквідації та реорганізації компаній України в ІТ-індустрії в інформаційно-правовій системі "Ліга:закон"	Презентувати результати дослідження інформації та нормативно-правової бази функціонування компаній України в ІТ-індустрії в інформаційно-правовій системі "Ліга:закон"	Самостійність прийняття рішень при роботі з інформаційною базою в процесі створення, реєстрації, ліквідації та реорганізації підприємств України в ІТ-індустрії

1	2	3	4	5	6
Тема 4. Система забезпечення ІТ-менеджменту при організації компанії ІТ-індустрії					
Виділити та обґрунтувати принципи управління в інформаційному виробництві	Визначення "управління" та його основних принципів	Особливості проектування виробничої системи інформаційної компанії. Технологія проектування виробів та виробничого процесу	Визначати поняття, сутність та структуру виробничої системи інформаційних компаній. Розробляти класифікацію виробничих систем	Презентувати результати побудови виробничої системи компанії ІТ-індустрії	Прийняття рішень, щодо проектування виробничої системи компанії ІТ-індустрії та відповідати за їх доцільність
Застосувати існуючі методи нормування праці та вивчення витрат робочого часу і встановлення норм виробітку для нормування праці фахівців інформаційної сфери	Поняття та види організаційних структур. Фактори формування організаційних структур. Етапи побудови організаційної структури	Нормативно-технічна документація щодо організації персоналу в інформаційному виробництві. Методи встановлення норм виробітку. Методичні засади нормування праці програмістів	Оцінювати переваги та вади залучення до управління інформаційною компанією внутрішніх та зовнішніх директорів. Виконувати розрахунок чисельності окремих категорій персоналу інформаційної компанії	Зрозуміле і недвозначне донесення до фахівців і нефахівців власних висновків та інформації щодо створеної організаційної структури компанії ІТ-індустрії	Подальше самостійне дослідження проблем у сфері нормування праці та вивчення робочого часу працівників компанії ІТ-індустрії
Тема 5. Організація маркетингової діяльності в інформаційному бізнесі					
Дослідити життєвий цикл програмних продуктів	Визначення "маркетинг" та його основних елементів. Життєвий цикл товарів. Характеристика основних етапів типового життєвого циклу товару	Технологія інформаційного маркетингу. Характеристика основних етапів ринкової моделі життєвого циклу програмної продукції. Модель життєвого циклу продукції та послуг ІТ у координатах "ринок – продукція"	Моделювати процесу інформаційного маркетингу. Проводити маркетингове дослідження в інформаційній сфері. Аналізувати життєвий цикл програмних продуктів та послуг	Ефективно формувати комунікаційну стратегію розробки та реалізації управлінських рішень щодо стадії життєвого циклу продукції інформаційного підприємства	Відповідальність за точність та коректність прийнятого рішення щодо стадії життєвого циклу продукції чи послуги компанії в ІТ-індустрії

1	2	3	4	5	6
Тема 6. Організація та порядок розрахунків зі споживачами інформаційних товарів					
Провести розрахунки за інформаційними товарами та визначити ціну на інформаційний продукт	Нормативно-правові основи ціноутворення. Основні режими відображення документів в ІПС "Ліга: закон"	Інформаційно-правова база з проведення розрахунків за інформаційними товарами. Методи визначення ціни на інформаційні продукти та послуги	Оперувати інформаційно-правовою базою стосовно проведення розрахунків за інформаційними товарами та визначити ціну на інформаційний продукт. Розраховувати ціну на інформаційний продукт компанії ІТ-індустрії	Презентувати результати розрахунків ціна на інформаційний продукт компанії ІТ-індустрії. Обґрунтовувати отримані результати	Самостійно приймати ефективні управлінські рішення та відповідати за коректність та адекватність запропонованих методів ціноутворення інформаційного продукту
Застосувати технологію електронної комерції для впровадження інформаційних товарів	Визначення "канали розподілу" та складових товарообігу. Чинники, що впливають на вибір рівня каналу розподілу	Технологія електронної комерції для впровадження інформаційних продуктів. Дистанційні способи розрахунків за інформаційні продукти	Використовувати існуючі дистанційні способи розрахунків за інформаційні товари. Використовувати можливості електронної комерції (доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, після продажне обслуговування і підтримка)	Презентувати результати побудови електронного магазину засобами пакетів FrontPage Editor та Access	Подальше самостійне дослідження проблем у сфері електронної комерції для впровадження інформаційних товарів компаній ІТ-індустрії
Тема 7. Консалтинг в сфері інформаційних технологій і організація консультування					
Організувати консультування щодо розробки, впровадження та використання програмних продуктів.	Загальне усвідомлення процесу консультування. Чинники, що впливають на вибір проекту	Критерії вибору ІТ-проектів. Метод експрес-оцінювання альтернатив та метод аналізу ієрархій. Переваги та недоліки аутсорсингу. Етапи переходу підприємств на аутсорсинг	Визначити зміст та структури бізнес-плану консультативного проекту, вимоги і правила щодо його оформлення. Розробляти технічне завдання для автоматизації бізнес процесів на підприємстві	Зрозуміле і недвозначне донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень та власного досвіду в галузі обґрунтування доцільності автоматизації бізнес процесів на підприємстві	Самостійно приймати ефективні управлінські рішення та відповідати за коректність та доцільність запропонованих для автоматизації бізнес процесів на підприємстві

1	2	3	4	5	6
Тема 8. Організація проведення презентації підприємства					
Організувати та планувати презентації, використовувати існуючі методи підвищення ефективності презентації	Визначення "презентація". Типи презентацій та особливості їх організації	Технологія підготовки презентації. Формування мети презентації. Розробка головної ідеї презентації. Характеристика засобів ілюстрування промови	Організовувати та планувати презентації. Використовувати існуючі методи підвищення ефективності презентації. Планувати тривалість презентації. Аналізувати аудиторію та вибір стилю проведення презентації. Розробляти структуру виступу та підготовлювати відповіді на можливі запитання	Презентувати результати створеного технічного завдання для інформаційних товарів компаній ІТ-індустрії	Відповідальність за точність та коректність результатів представлених в презентації щодо створення технічного завдання для інформаційних товарів компаній ІТ-індустрії

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	5
3. Програма навчальної дисципліни	9
4. Структура навчальної дисципліни.....	16
5. Теми та плани семінарських занять.....	17
6. Теми практичних занять	19
6.1. Приклади типових практичних завдань за темами	21
7. Самостійна робота.....	27
7.1. Індивідуальне науково-дослідне завдання.....	31
7.2. Контрольні запитання для самодіагностики	34
8. Індивідуально-консультативна робота	38
9. Методи навчання	38
10. Методи контролю	42
11. Розподіл балів, які отримують студенти	50
12. Рекомендована література.....	57
12.1. Основна	57
12.2. Додаткова.....	58
12.3. Інформаційні ресурси	59
12.4. Методичне забезпечення	60
Додатки.....	61

