

**БІЛГОРОД-ДНІСТРОВСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ, БУДІВНИЦТВА ТА  
КОМП'ЮТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Циклова комісія фінансово-економічних дисциплін**



**ЗАТВЕРДЖЕНО**

**Заступник директора з  
навчальної роботи**

**М.Д. Зайченко**  
**29** серпня 2024р

**ЕКОНОМІКА ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**здобувачів освіти спеціальності**  
**121 «Інженерія програмного забезпечення»**

**Білгород-Дністровський, 2024**

Робоча програма дисципліни «Економіка програмного забезпечення» складена відповідно до освітньо-професійної програми для здобувачів освіти зі спеціальності 121 «Інженерія програмного забезпечення»

**Розробник:** Жигулін Олександр Андрійович, д.е.н., доцент, викладач вищої кваліфікаційної категорії.

Робоча програма розглянута та схвалена на засіданні циклової комісії економічних дисциплін

Протокол № 1 від 28.08.2024 року

Голова циклової комісії  С. М. Степова

Схвалено методичною радою Білгород-Дністровського фахового коледжу природокористування, будівництва та комп'ютерних технологій

Протокол № 1 від 29.08. 2024 року

Голова методичної ради  М.Д. Зайченко

## 1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

<b>Найменування показників</b>	Компонент освітньої програми, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень, освітньо-професійний ступінь	<b>Характеристика навчальної дисципліни</b>	
		<b>денна форма навчання</b>	<b>заочна форма навчання</b>
<p>Кількість кредитів: <b>2,5</b></p> <p>Модулів: <b>2</b></p> <p>Змістових модулів: <b>2</b></p> <p>Загальна кількість годин: <b>75</b></p>	<p>Цикл професійної підготовки 12 Комп'ютерні науки спеціальність <i>121</i> Інженерія програмного забезпечення</p> <p style="text-align: center;">Освітньо-професійний ступінь <i>«Фаховий молодший бакалавр»</i></p>	Вибіркова	
		<b>Рік підготовки:</b>	
		4	
		8	
		26 год.	
		14 год.	
		35 год.	
		<b>Індивідуальні заняття:</b>	
<b>Вид контролю:</b> диференційований залік (денна форма)			

## 2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ринкові умови господарювання обумовлюють необхідність поглибленого вивчення і всебічного удосконалення економічної діяльності усіх галузей національної економіки.

Сукупність економічних проблем, які виникають в процесі господарювання повинні вирішувати спеціалісти, які здобули високий рівень знань, відповідну професійну підготовку, мають достатній рівень кваліфікації. Економіка сільськогосподарського виробництва охоплює широке коло проблемних питань, пов'язаних з виробництвом та переробкою продукції сільськогосподарського виробництва.

**Мета** вивчення дисципліни – здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання галузі ІТ-виробництва, що передбачає застосування певних економічних знань та вмій, технологічних методів та прийомів.

**Цілі** курсу (програмні компетентності): 1. Здатність аналізувати та систематизувати науково-технічну інформацію для організації матеріально-технічного забезпечення ІТ-виробництва; 2. Економічне обґрунтування доцільності застосування технологій та технічних засобів в ІТ-виробництві, інженерно-технічних заходів з підтримання інформаційної техніки в працездатному стані; 3. Здатність організувати роботу та забезпечувати адміністративне управління виробничими підрозділами.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі освіти повинні:

**знати:** цілі, завдання і практику інформатизації економіки та суспільства в цілому; основні категорії інформаційної сфери економіки, видів інформаційної діяльності та бізнесу, інформаційних продуктів та послуг; особливості та етапи розвитку інформаційної сфери економіки; правові основи підприємництва та його особливості в інформаційній сфері економіки; повинні

**вміти:** проводити оцінку інформаційного бізнесу при його придбанні за різними методичними підходами; складати бізнес-план підприємств інформаційного бізнесу.

Дисципліна викладається після дисциплін вступ у спеціальність, комп'ютерні системи та мережі та перед навчальною практикою з обслуговування комп'ютерних систем та мереж.

Набуті здобувачами освіти компетенції й результати навчання згідно з вимогами освітньо-професійної програми «Інженерія програмного забезпечення»:

ЗК01. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК03. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК05. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної

діяльності.

ЗК06. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК07. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

СК02. Здатність вдосконалювати знання і навички в галузі інформаційних технологій та усвідомлення важливості навчання протягом усього життя.

### **3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **Модуль 1**

#### **Модуль 1. Економіка організації підприємств ІТ-галузі**

#### **Тема 1. Мета, етапи, тенденції розвитку підприємств ІТ-галузі**

Поняття підприємства як організаційно відокремленої та економічно самостійної первинної ланки виробничої сфери. Місія й різноманітні цілі підприємства. Етапи розвитку підприємства ІТ-галузі

#### **Практичне заняття**

Мета й етапи розвитку бізнесу в інформаційній сфері

Студентам пропонується вибрати підприємство й сформулювати його етапи розвитку, потреби клієнтів і мету. Рекомендується заповнення спеціальних бізнес-форм

#### **Тема 2. Аналіз тенденцій, інформації, сегментування ринку й задоволення потреб споживачів**

Нормативно-правова база функціонування підприємств ІТ-галузі. Статут підприємства. Теорії підприємств та їх характеристика. Характеристика сучасної і майбутньої моделі управління підприємствами. Сутність підприємництва ІТ-галузі та його роль в економіці країни. Принципи здійснення, форми та моделі підприємницької діяльності. Типологія підприємництва. Характеристика основних типів підприємницької діяльності в інформаційній сфері. Форми співробітництва партнерів у бізнесі. Підприємницькі договори та їх характеристика. Державна реєстрація і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва. Форми міжнародної підприємницької діяльності. Юридичні акти, що є законодавчою базою функціонування підприємства (організації). Господарський кодекс України, його основні положення.

Класифікація підприємств та її практичне значення. Державні та комунальні унітарні підприємства. Підприємства колективної власності. Приватні підприємства. Підприємства з іноземними інвестиціями в ІТ-галузі.

#### **Практичне заняття**

SWOT-аналіз тенденцій, інформація про клієнтів, профіль клієнта, комплексне задоволення нужд споживачів

Пропонується заповнити відповідні бізнес форми для певного підприємства

#### **Тема 3. Вибір, аналіз конкурентів й оцінка конкурентоспроможності підприємств ІТ-галузі**

Вибір конкурентів за географічними критеріями й рівнем цін на продукцію. Якісний аналіз за асортиментом, видом програмного продукту, додатковими послугами, рівнем цін, рекламою продукції, іміджем. Кількісний

аналіз з розрахунком співвідношення суми якісних показників діяльності до ціни. Класифікація суб'єктів господарювання за їх організаційно-правовими формами. Класифікація підприємств за видами економічної діяльності та розмірами. Типологія підприємств ІТ-галузі за ознаками техніко-економічної структури. Класифікація підприємств за просторово-структурними ознаками. Об'єднання підприємств та асоційовані підприємства. Мета їх створення, особливості та ефективність діяльності.

### **Практичне заняття**

Аналіз конкурентів і оцінка конкурентоспроможності підприємства ІТ-галузі

Заповнення відповідних бізнес форм дозволяє реалізувати алгоритм відновлення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

## **Тема 4. Обсяг ринку, доля підприємства, планування продажів і витрат на маркетинг**

Обсяг ринку розраховується як арифметична сума річного обсягу продажів фірм-конкурентів. Песимістичний прогноз частки ринку нового підприємства приймається за 50 % річного обсягу продажів найслабшого конкурента. Обсяги продажів по місяцях року розраховуються через динаміку споживчого попиту. Маркетингові заходи плануються перед місяцями підвищеного попиту. Сучасний ринок: сутнісна характеристика, функції, структуризація, типи. Поняття і загальна характеристика ринкового середовища функціонування підприємств та організацій. Складові елементи ринкової інфраструктури. Аналіз результатів взаємодії підприємства зі споживачами його продукції за показниками обсягу реалізації окремих видів продукції, фактичних цін її реалізації та коефіцієнтів випередження.

### **Практичне заняття**

Річний обсяг продажів й витрат на маркетинг

Заповнення відповідної бізнес-форми формує модель продажів протягом року.

## **Тема 5. Планування виробничої потужності, операційного циклу, розміщення виробничих фондів, потреби в персоналі**

Виробничою є потужність у місяці найбільшого обсягу продажів. У сільському господарстві він співпадає з періодом збору врожаю (або липень – зернові, або жовтень – олійні, або кукурудза - грудень). Операційний цикл формується у формі алгоритму технологічних операцій. Паралельно планується потреба в персоналі і техніці. Сутнісна характеристика структури підприємства. Організаційна і виробнича структура підприємства. Чинники формування і зміни виробничої структури підприємства. Загальна структура підприємства. Поняття і функції процесу управління. Загальні функції управління: планування, організація, регулювання, координування, стимулювання і контроль діяльності підприємства ІТ-галузі. Управління як сукупність взаємопов'язаних функцій, які забезпечують функціонування підприємства на

належному рівні реалізації його цілей.

### **Практичне заняття**

#### **Операційний цикл підприємств ІТ-галузі**

Даний алгоритм виконання операцій наочно дає можливість з'ясувати «вузькі» місця у технологічному процесі.

### **Тема 6. Контроль забезпечення діяльності підприємств ІТ-галузі фінансовими ресурсами**

План руху фінансового потоку на підприємстві ІТ-галузі дає уявлення про потребу в фінансах для виконання технологічних операцій. Вибір джерела фінансування. Кредитні ресурси. Кредитування під залог врожаю. Використання власних фінансових ресурсів.

### **Практичне заняття**

#### **Кеш-флоу на підприємствах ІТ-галузі**

Контролювання фінансів дозволяє оперативно вирішувати фінансові проблеми підприємств.

### **Тема 7. Алгоритм розрахунку показників ефективності діяльності й методи управління**

Традиційні показники ефективності виробництва ІТ-продукту. Сутність та види діяльності підприємства ІТ-галузі. Класифікація зв'язків. Характеристика методів управління діяльністю підприємства. Показники, що характеризують економічну ефективність діяльності підприємства. Методи управління у сфері маркетингу, операційної діяльності, бюджетування, інвестування. Фінансування й управління персоналом.

### **Практичне заняття**

#### **Розрахунок показника конкурентоспроможності підприємств ІТ-галузі**

Студентам рекомендується проаналізувати динаміку продажів продукції та відповідність методів управління плану рентабельної роботи підприємства.



## **Модуль 2**

### **Модуль 2. Економіка виробництва інформаційного продукту**

#### **Тема 8. Інформаційний бізнес як напрямок підприємницької діяльності**

Суть поняття: «інформаційний бізнес». Інформаційний продукт. Інформаційні ресурси, послуги. Особливості інформації як товару. Переваги інформаційного продукту. Бази даних. Внутрішні джерела інформації. Види інформаційних послуг. Постачальники інформаційних продуктів на товарному ринку. Загальні та специфічні функції інформаційного бізнесу. Управління фінансами (ведення фінансів та обліку). Управління трудовими ресурсами (кадрова функція). Матеріально-технічне забезпечення. Виробництво (функція виробництва). Маркетинг. Науково-дослідні та проектні роботи (інженерна функція). Підтримка підприємництва. Зв'язки з громадськістю. Консультаційне обслуговування. Організація служби інформаційної безпеки. Сервісне обслуговування. Лізингові операції.

#### **Практичне заняття**

##### **Підприємництво в інформаційній сфері**

Студентам пропонується запропонувати напрям диверсифікації існуючого підприємства у сферу інформації.

#### **Тема 9. Інформаційний продукт як товар, що надається суб'єктами ринку**

Поняття інформації. Характеристики інформації. Особливість маркетингової інформації. Механізм роботи з інформацією. Відсіювання надлишкової інформації. Апаратні засоби: ЕОМ, міні-ЕОМ, індустріальні комп'ютери, портативні комп'ютери, гральні автомати, програмні приставки; комплектуючі (модулі пам'яті, процесори, материнські плати, монітори, комплектування для периферії, оргтехніки); периферійне обладнання (принтери, сканери, цифрові камери, монітори, проекційні панелі і табло, пристрої зберігання інформації, пристрої резервного копіювання, засоби мультимедіа, обладнання для видавничих систем, джерела живлення, звукові карти, відеокарти); мережеве обладнання (обладнання для ЕОМ, сервери, телефони, факси, модеми, міні АТС, супутниковий зв'язок); оргтехніка (копіювальна, розмножувальна, обладнання для презентацій, калькулятори, записники, банківське обладнання, диктофони, торговельне обладнання, системи захисту інформації, обладнання для роботи з пластиковими картками, витратні матеріали).

Програмні продукти: системне програмне забезпечення (операційні системи, системи програмування, офісне програмне забезпечення, лінгвістичне програмне забезпечення, системи управління базами даних, автоматизовані системи управління підприємством, антивірусне програмне забезпечення, програми захисту); прикладне програмне забезпечення (мережеве програмне забезпечення, комунікаційне програмне забезпечення, програмне забезпечення для Інтернет, інформаційно-пошукові системи, комп'ютерна графіка, мультимедіа, навчальні, ігрові програми, видавничі системи, шрифти). Інформаційні продукти: фотодокументи: діапозитив, мікрофільм, мікрокарта тощо; фонодокументи: магнітні фонограми для запису зображення та звуку; електронні документи: дискети, диски, мікросхеми, картки флеш-пам'яті тощо.

### **Практичні заняття**

#### **Особливості інформаційних виробів і послуг**

Студентам пропонується навести приклади продуктів і послуг у сфері інформаційного бізнесу

### **Тема 10. Інформаційний ринок та механізм його функціонування**

Місце інформаційного ринку в ринковому середовищі. Економічні закони, що діють на ринку. Закон вартості. Закон пропозиції. Закон попиту. Закон підвищення продуктивності праці. Закон стандартизації. Закон конкуренції.

Суть ринкової ціни, її різновиди і фактори ціноутворення в сучасному ринковому середовищі. Особливості ціноутворення на продукцію та методичні підходи до її визначення. Суть цінової політики підприємства, її різновиди та умови практичної реалізації. Принципи ціноутворення на продукцію. Поняття паритетності цін. Ціна як інтегрований показник якості продукції.

### **Тема 11. Організація збирання маркетингової інформації**

Маркетингова інформація для планування діяльності підприємства. Наукові основи планування. Планування як домінуюча функція управління. Специфічні принципи планування. Система планів підприємства. Методи планування діяльності та розвитку підприємства. Сутність та основні етапи стратегічного планування на підприємстві. Методи вибору стратегії підприємства. Різновиди стратегій: виживання, стабілізації, зростання. Функціональні субстратегії. Сучасні проблеми розвитку системи стратегічного планування. Бізнес-планування: сутність і призначення. Стадії формування, логіка розробки й поліваріантність структури бізнес-плану. Типовий зміст і методика розробки окремих розділів бізнес-плану. Становлення і використання бізнес-планування за ринкових умов господарювання.

## **Тема 12. Організаційні форми інформаційного бізнесу**

Оцінювання економічних результатів діяльності підприємства. Товарна, чиста продукція, чистий дохід, прибуток як показник результату і ефективності виробництва, їх абсолютний і відносний розміри. Формування і використання прибутку. Види прибутку: валовий, операційний, чистий, маржинальний і методика їх обчислення. Джерела формування прибутку підприємства: прибуток від продажу продукції, прибуток від продажу майна, прибуток від позареалізаційних операцій).

Оцінка прибутковості і фінансової стійкості підприємства. Сутність і методи визначення рентабельності виробництва. Методика визначення показників рентабельності виробництва: рівень рентабельності підприємства, рівень рентабельності основної діяльності, рівень рентабельності капіталу підприємства (основного та власного), рівень рентабельності продажу. Оцінювання позиції підприємства на ринку капіталів. Характеристика надійності підприємства як партнера і визначення ступеня залучення підприємством позичкового капіталу.

## **Тема 13. Рекламна діяльність для стимулювання збуту інформаційного продукту**

Поняття реклами. Види реклами. Вимоги до рекламного тексту. Інформаційне забезпечення реклами. Лаконічність, конкретність, драматичність тексту реклами. Реклама на ТБ. Реклама на транспорті. Реклама на побутових предметах. Методи рекламування. Розміщення реклами. Презентація як форма реклами. Позиція підприємства ІТ-галузі. Рекламний слоуган. Рекламний бюджет підприємства ІТ-галузі. Сплески споживчого попиту. Розміщення реклами перед сплесками споживчого попиту. Рекламна акція. Засоби реклами. Персонал відділку реклами.

## **Тема 14. Бенчмаркінг в інформаційному бізнесі**

Поняття бенчмаркінгу в інформаційному бізнесі. Порівняння як метод бенчмаркінгу. Історія бенчмаркінгу. Філософія бенчмаркінгу. Технології бенчмаркінгу. Бенчмаркінг як альтернативний метод стратегічного планування, в якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Механізм бенчмаркінгу. Принципи бенчмаркінгу. Взаємність. Аналогія. Вимір. Вірогідність.

Переваги й недоліки бенчмаркінгу. Комбінація типів бенчмаркінгу.

## **Тема 15. Інформаційно-консультаційна діяльність – основа інформаційного бізнесу**

Історія консультування. Визначення. Консалтингова діяльність. Система консалтингової діяльності. Методи консалтингової діяльності. Етапи розвитку системи консалтингової діяльності. Класифікація інформаційно-консультаційних служб.

Складові експертного консультування. Схема процесу консультування. Навчання дорослих.

Теоретичні аспекти консалтингової діяльності. Засоби й способи надання консультаційних послуг.

### **Практична робота**

Інклюзивний розвиток підприємств ІТ-галузі

Студентам пропонують розробити проєкт розвитку бізнесу через виробництво або використання електронних продуктів.

## 4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### «Економіка підприємств ІТ-галузі»

Назви розділів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	всього	з них			всього	з них		
		теоретичні	практичні	самостійна робота		теоретичні	практичні	індивідуальні заняття
<b>Модуль 1. Економіка організації підприємств ІТ-галузі</b>								
1. Мета, етапи, тенденції розвитку підприємств ІТ-галузі	7	2	2	3				
2. Аналіз тенденцій, інформації, сегментування ринку й задоволення потреб споживачів	7	2	2	3				
3. Вибір, аналіз конкурентів й оцінка конкурентоспроможності підприємств ІТ-галузі	7	2	2	3				
4. Обсяг ринку, доля підприємства, планування продажів і витрат на маркетинг	7	2	2	3				
5. Планування виробничої потужності, операційного циклу, розміщення виробничих фондів, потреби в персоналі	7	2	2	3				
6. Контроль забезпечення діяльності підприємств ІТ-галузі фінансовими ресурсами	7	2	2	3				
7. Алгоритм розрахунку показників ефективності діяльності й методи управління	7	2	2	3				
<b><i>Разом за змістовим модулем 1</i></b>	<b>49</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>21</b>				

Модуль 2. Економіка виробництва інформаційного продукту

8. Інформаційний бізнес як напрямок підприємницької діяльності	5	2		3					
9. Інформаційний продукт як товар, що надається суб'єктами ринку	5	2		3					
10. Інформаційний ринок та механізм його функціонування	4	2		2					
11. Організація збирання маркетингової інформації	4	2		2					
12. Організаційні форми інформаційного бізнесу	4	2		2					
13. Рекламна діяльність для стимулювання збуту інформаційного продукту	4	2		2					
<b><i>Разом за змістовим модулем 2</i></b>	<b>26</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>14</b>					
<b><i>Загалом годин</i></b>	<b>75</b>	<b>26</b>	<b>14</b>	<b>35</b>					

## 5. МЕТОДИ ТА ФОРМИ НАВЧАННЯ

### I. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності

**Словесні методи** (бесіда, розповідь, пояснення, лекції тощо) характерні тим, що інформацію для засвоєння здобувач освіти отримує вербальними засобами, тобто через слово.

**Наочні методи** - інформація для засвоєння одержується на основі сенсорно-перцептивної діяльності (демонстрування, ілюстрації, показ об'єкта, моделі).

**Практичні методи.** Суть їх у тому, що шляхом виконання практичних дій здобувач освіти отримує деяку інформацію, яку аналізує, робить висновок і приходить до тих знань, які необхідно засвоїти. Особливість методу в тому, що діяльність з одержання знань накладається в часі на діяльність з їх застосування, що дає винятково важливий педагогічний ефект.

### II. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності.

**1. Бесіда або діалог з аудиторією.** Ставиться серія запитань, які потребують відповіді. Це дає можливість зрозуміти, чи готові здобувачі освіти сприймати новий матеріал, чи їх потрібно активізувати. Практика підказує, що здобувачі освіти ідуть на заняття не підготовлені, але коли знають, що буде опитування – готуються. Разом з тим це дає можливість виявити прогалини, що важливо не стільки для здобувача освіти, як для викладача.

**2. Сократична бесіда.** Ставиться серія запитань, які дають можливість здобувачу освіти дати не повну відповідь, що спонукає з зацікавленістю сприймати новий матеріал.

**3. Проблемне заняття.** Висловлюється проблема, з метою викликати зацікавленість у здобувачів освіти. Цей вид інтерактивних технологій можна використовувати після опрацювання серії занять, бо здобувачі освіти вже повинні мати багаж знань.

**4. Дискусія.** Відбувається активний обмін думками. Це різновид проблемних лекцій. Проводяться ділові ігри, самостійна робота. Лекція-дискусія дає можливість охопити складний, великий за обсягом і найбільш вдалий матеріал.

**5. Аналіз конкретних ситуацій.** Береться конкретна ситуація з життя (професійна діяльність, соціум тощо) і вирішується різними шляхами. Сьогодні неможливо навчати здобувача освіти старими методами. Знань стало так багато, професійні навички стали настільки багатоманітними, що їх неможливо передати в повному обсязі в межах традиційних методів, шляхом ретрансляції, позбавленої емоційності.

**6. Заняття з використанням техніки зворотного зв'язку.** Після подачі лекції починається її обговорення. З'ясовується наскільки здобувачі освіти зрозуміли матеріал.

**7. Метод «заверши фразу».** Здобувач освіти може продовжувати її своїми словами, а не так як у конспекті.

**8. Консультація.** Для індивідуальної роботи зі здобувачами освіти використовують пояснення.

## 6. МЕТОДИ ТА ФОРМИ КОНТРОЛЮ

За місцем у навчальному процесі розрізняють **вхідний, поточний, періодичний, підсумковий види контролю.**

**Вхідний контроль** – використовують перед вивченням нової теми на початку семестру для з'ясування загального рівня підготовки здобувачів освіти з дисципліни, щоб передбачити організацію їх навчально-пізнавальної діяльності.

**Поточний контроль** – спостереження викладача за навчальною діяльністю здобувачів освіти на занятті. Метою його є отримання оперативних даних про рівень знань здобувачів освіти і якість навчальної роботи на занятті, оптимізація управління навчальним процесом.

**Періодичний (тематичний) контроль** – виявлення й оцінювання засвоєних на кількох попередніх заняттях знань, умінь здобувачів освіти з метою визначення, наскільки успішно вони володіють системою знань, чи відповідають ці знання програмі. Різновидом періодичного є **тематичний контроль**, що полягає у перевірці та оцінюванні знань здобувачів освіти з кожної теми і спрямований на те, щоб усі належно засвоїли кожен модуль.

**Підсумковий контроль** здійснюється наприкінці семестру або навчального року. Підсумкову оцінку за семестр виставляють за результатами тематичного оцінювання, за рік – на основі семестрових оцінок.

Навчальні досягнення здобувачів освіти з навчальної дисципліни «Економіка програмного забезпечення» можуть оцінюватися за кредитно-трансферною системою ЄКТС, в основу якої покладено принцип прозорості, об'єктивності, індивідуальності та певної уніфікованості. Головне завдання при цьому – досягти найбільш ефективного та об'єктивного оцінювання, яке повинне одночасно виконувати контролюючу й мотивуючу функції.

Кожен модуль включає лекційні та практичні заняття, самостійну роботу.

Модульний контроль знань здобувачів освіти здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт або комп'ютерного тестування.

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- своєчасність виконання завдань;
- повний обсяг їх виконання;
- якість виконання навчальних завдань;
- самостійність виконання;
- творчий підхід до виконання завдань;
- ініціативність у навчальній діяльності.

**Форма підсумкового контролю успішності навчання:**  
диференційований залік – 8-й семестр 4-го року навчання (денна форма).



## 7. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти у Білгород-Дністровському фаховому коледжі природокористування, будівництва та комп'ютерних технологій».

Формою семестрової атестації є диференційований залік – 8-й семестр 4-го року навчання (денна форма).

Результати навчання здобувачів фахової передвищої освіти Коледжу з теоретичної та практичної підготовки можуть оцінюватись за 100-бальною шкалою, оцінкою в ЄКТС.

Відповідно рейтинг здобувача освіти із засвоєння навчальної дисципліни може складатися з рейтингу з навчальної роботи – 70 балів та рейтингу з атестації – 30 балів. Таким чином, на оцінювання засвоєння змістових модулів, на які поділяється навчальний матеріал дисципліни, передбачається 70 балів. Рейтингові оцінки із змістових модулів, як і рейтинг з атестації, теж обчислюються за 100-бальною шкалою.

Для занесення оцінок до залікової відомості, індивідуального навчального плану здобувача освіти (залікової книжки) та журналу рейтингової оцінки знань здобувача освіти його рейтинг з різних видів навчальної роботи у балах переводиться у національну та ЄКТС (Європейська кредитна трансферно-накопичувальна система) оцінки згідно з таблицею.

Таблиця

Оцінка ЄКТС	Сума балів за 100 бальною шкалою	Національна шкала (12-бальна)	Національна шкала (4-бальна)	Рівень компетентності	Критерії оцінювання
A	90 – 100 (відмінно)	12-10	відмінно	Високий рівень	Здобувач освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для ухвалення рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні обдарування і нахили.
B	85 – 89 (дуже добре)	9-8	добре	Достатній рівень	Здобувач освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує справи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна.
C	75 – 84 (добре)	7			Здобувач освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок.

D	70 – 74 (задовільно)	6-5	задовільно	Середній рівень	Здобувач освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих.
E	60 – 69 (достатньо)	4			Здобувач освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні.
FX	35 – 59 (незадовільно)	3	незадовільно	Початковий рівень	Здобувач освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу.

## 8. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КУРСУ

1. Навчальні посібники автора.
2. Конспекти лекцій.
3. Лекції на електронних носіях.
4. Презентації.
5. Методичні вказівки до практичних робіт.
6. Матеріали для самостійного вивчення на електронних носіях.
7. Індивідуальні завдання студентів.
8. Матеріали з контролю знань студентів.
9. Стенди та інші наглядне обладнання аудиторії.

Вивчення дисципліни здобувачами освіти передбачає вміння використовувати різні інформаційні ресурси – опубліковану українську та іноземну літературу (нормативні документи, підручники, навчальні посібники, наукові періодичні та монографічні видання, словники, довідники тощо), методичну літературу та Інтернет-джерела.

## 9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Основна література:

1. Жигулін О. А., Сергієнко О. Г., Степова С. М., Інформаційні системи й технології та економіка підприємств ІТ-галузі: навчальний посібник. Запоріжжя, 2023. 162 с. URL: <https://goo.su/HSzOe>
2. Жигулін О. А. Методичні вказівки до практичних робіт з дисципліни «Економіка підприємств ІТ-галузі» для студентів спеціальності «Комп'ютерна інженерія». Запоріжжя, 2023. 62 с.
3. Жигулін О. А., Махмудов І. І., Попа Л. М. Логістика в управлінні конкурентоспроможністю бізнесу при виході економіки із стану глобальної кризи: Монографія. Ніжин, 2021. 544 с. URL: <https://goo.su/zMnIECE>
4. Жигулін О. А., Баранов І. Г., Кушнір О. І. Логіка, методологія та етика

наукового пізнання: навчальний посібник. Ніжин, 2024. 206 с. URL: <http://surl.li/pewpmm>

5. Жигулін О. А., Седікова І. О., Савенко І. І. Бренд-менеджмент: навчальний посібник. Ніжин, 2024. 293 с. URL: <https://goo.su/cn7gy9>

6. Жигулін О.А. Методичні вказівки до практичних робіт та самостійного вивчення дисциплін «Основи зовнішньоекономічної діяльності», «Мультикультурний маркетинговий менеджмент в період глобальної комунікації», «Бренд-менеджмент і управління діловим іміджем», «Економіка підприємств у галузі: сільське, харчове, переробне господарство й сфера ІТ-технологій» для студентів технічних й економічних спеціальностей денної та заочної форми навчання. Ніжин, 2024. 221 с. URL: <https://goo.su/HGpaJa>

7. Жигулін О. А. Тітяпкин С. С., Пономаренко Н. В. Методичні вказівки до практичних занять з дисциплін «Бренд-менеджмент та управління діловим іміджем», «Реклама», «Поведінка споживача», «Маркетинг», «Менеджмент», «Стратегічний менеджмент» для студентів технічних та економічних спеціальностей денної та заочної форм навчання. Ніжин, 2024. 145 с. URL: <http://surl.li/okpzlr>

8. Лазарева С.Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2002. 667 с.

9. Матвієнко О.В., Цивін О.В., Матвієнко, М.Н. Основи менеджменту інформаційних систем: Навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 176 с.

10. Палеха Ю.І., Горбань Ю.І. Інформаційний бізнес: підручник. К.: Вид-во Ліра-К, 2015. 492 с.

### **Допоміжна література**

11. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 р. № 2657 –XII / URL: <http://surl.li/xmoeev>

12. Закон України «Про науково-технічну інформацію» від 25 червня 1993 року № 3322-XII [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/souowm>

13. Закон України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» від 4 лютого 1998 р. № 75/98 [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/ifikqzq>

14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/xuusik>

15. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» № 537-16, редакція від 09.01.2007 [Електронний ресурс]. UR: <http://surl.li/nhjanb>

16. Закон України «Про Національну програму інформатизації» № 74/98-вр, редакція від 01.08.2016. [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/xfudgo>

17. Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації, затверджено Указом Президента України від 23 листопада 2011 року 1067/2011 [Електронний ресурс]. URL: <http://surl.li/ngmmrr> Стратегія розвитку інформаційного суспільства в Україні, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 травня 2013 р. № 386-р. URL: <http://surl.li/ubkbvz>

18. Положення про Міністерство інформаційної політики України, затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 14 січня 2015 р. № 2. URL: <http://surl.li/naeoeq>

19. Єжова Л.Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посібн. К.: КНЕУ, 2002. 560 с.

20. Журавльова І.В. Інформаційні системи міжнародного бізнесу: навч. посіб. Х.: ХНЕУ, 2006. 450 с.

21. Кавун С.В., Смірнов С.В., Кавун О.А., Столбов В.Ф. Основи інформаційної безпеки: навч. посібн. Кіровоград: КНТУ, 2012. 442 с.

22. Перелік видів економічної діяльності, які належать до креативних індустрій (Розпорядження КМУ від 24.04.2019 р. №265). URL: <http://surl.li/nhetdu>

**Інтернет ресурси:**

23. Державна служба статистики України. URL [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

24. Міністерство інформаційної політики України. URL <http://mip.gov.ua/ru/>

25. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. URL <http://www.nkrzi.gov.ua/>