

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
імені адмірала Макарова

Факультет економіки моря
(повна назва підрозділу)

Кафедра економічної політики та безпеки
(повна назва кафедри)

Код РНПД

ЗАТВЕРДЖЕНО

Проректор з науково-
педагогічної роботи НУК



Сергій СЛОБОДЯН

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
Program of the Discipline

ЦИФРОВІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ
DIGITAL BUSINESS MODELS

рівень вищої освіти другий (магістерський)
перший (бакалаврський) / другий (магістерський)
тип дисципліни вибіркова
обов'язкова / вибіркова
мова(и) викладання українська
українська / англійська

The Data Entrepreneurship in Action syllabus is developed in the framework of ERASMUS+ CBHE project "Digitalization of economic as an element of sustainable development of Ukraine and Tajikistan" / DigEco 618270-EPP-1-2020-1-LT-EPPKA2-CBHE-JP

This project has been funded with support from the European Commission. This document reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained there in.

Цей проект фінансується за підтримки Європейської Комісії. Цей документ відображає лише погляди автора, і Комісія не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в документі.

Миколаїв 2023

Робоча програма навчальної дисципліни _____

Цифрові бізнес-моделі

(зазначається повна назва навчальної дисципліни)

є однією із складових комплексної підготовки фахівців

« 24 » 01 2023 року. – 15 с .

Розробник(и):

Світлана МАРУЩАК, к.е.н., доцент кафедри економічної політики та безпеки

Проект робочої програми навчальної дисципліни «**Цифрові бізнес-моделі**» розглянуто на засіданні кафедри економічної політики та безпеки

Протокол № 5 від « 24 » 01 2023 р.

Завідувач кафедри д.е.н., проф. Ганна ЄФІМОВА

Проект робочої програми навчальної дисципліни «**Цифрові бізнес-моделі**» розглянуто Методичною радою факультету економіки моря

Протокол № 6 від « 01 » 02 2023 р.

Голова к.е.н., доцент. Вячеслав ІВАТА

Проект робочої програми навчальної дисципліни «**Цифрові бізнес-моделі**» погоджено з навчальним відділом

Начальник відділу к.т.н., проф. НУК Андрій ЛАБАРТКАВА

Робоча програма навчальної дисципліни «**Цифрові бізнес-моделі**» затверджена Навчально-методичною радою НУК

Протокол № 1 від « 22 » 02 2023 р.

Голова НМР НУК проф. Євген ТРУШЛЯКОВ

© НУК, 2023

© Марущак С.М., 2023

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	4
ABSTRACT	5
1. Опис навчальної дисципліни	6
2. Мета вивчення навчальної дисципліни	7
3. Передумови для вивчення дисципліни	7
4. Очікувані результати навчання	7
5. Програма навчальної дисципліни	8
Тематичний план навчальної дисципліни	8
Теми практичних занять	9
Самостійна робота	9
Обсяги самостійної роботи	9
Завдання на самостійну роботу	9
Завдання на самостійну роботу – розробка бізнес-моделі, її обґрунтування та презентація.	9
6. Методи навчання, засоби діагностики результатів навчання та методів їх демонстрування	9
7. Форми поточного та підсумкового контролю	10
Форми контролю результатів навчальної діяльності здобувачів та їх оцінювання	10
Оцінка результатів виконання самостійної роботи	11
Поточний модульний контроль у форму тестування	13
8. Критерії оцінювання результатів навчання	13
9. Засоби навчання	13
10. Методи навчання	13
11. Рекомендовані джерела інформації	14
Основна література	14
Допоміжна література	14
Інформаційні ресурси в Internet	15

АНОТАЦІЯ

Цифрова бізнес-модель – це форма створення вартості, джерело якої в розвитку переваг для клієнтів з використанням цифрових технологій. Метою цифрового рішення є створення значної переваги, за яке клієнти готові платити. Це означає, що використання цих технологій створює суттєву додану вартість для клієнтів.

Цифрові бізнес-моделі мають різні характеристики, деякі з яких зазвичай застосовуються одночасно: 1. Створення доданої вартості було б неможливо без використання цифрових технологій. 2. Для бізнес-моделі характерні цифрові бізнес-інновації – цифрові бізнес-моделі засновані на нових для ринку послугах. 3. Залучення та розширення клієнтської бази засновані на цифрових каналах. 4. Клієнти готові платити за цифрову послугу або послугу, отже цифрові бізнес-моделі створюють унікальну споживчу цінність, яку можна монетизувати.

Мета дисципліни «Цифрові бізнес-моделі» – дати здобувачам можливість навчитись побудови, вибору, імплементації цифрових бізнес-моделей, необхідних для розвитку індустрії 4.0, якісної трансформації бізнесу з використанням цифрових технологій та фокусуванням на клієнтах.

Протягом вивчення курсу розглядаються різні аспекти впровадження в підприємницьку діяльність цифрових бізнес-моделей – від усвідомлення їх суті, значення, ролі в сучасному бізнесі до практики розробки та впровадження.

Здобувачам буде запропоновано розробити власну бізнес-модель та оцінити її переваги. Для цього здобувачам буде запропоновано вивчити і оцінити аналітику щодо конкретного бізнес-процесу, систематизувати клієнтський досвід, навчитися роботі з цифровими інструментами, ознайомитися з процесом побудови ефективної операційної моделі – розробкою та впровадженням нових систем, перебудовою ключової архітектури, модернізацією бізнес-додатків і процесів з метою оптимізації, підвищення продуктивності тощо. Після завершення курсу здобувачи зможуть розробити конкретне рішення формування нової бізнес-моделі або оновлення існуючої з використанням цифрових технологій.

Курс спрямований на формування у здобувачів компетентностей з питань аналізу та визначення логіки бізнес-процесів, розробки бізнес-стратегії, побудови мапи подорожі клієнта, проєктування бізнес-моделей (ресурсо-відкритої, безкоштовної, базованої на підписці, фріміум, «на запит», шерінгової, рекламо-підтримуючої, е-коммерс, з прихованими вигодами тощо).

Ключові слова: *бізнес-модель, цифрова бізнес-модель, розвиток цифрового бізнесу, цифрова трансформація, цифровізація, проєктування, інноваційне управління, канва клієнта, мапа подорожі клієнта.*

ABSTRACT

The digital business model is a form of value creation, the source of which is in the development of benefits for customers using digital technologies. The goal of a digital solution is to create a significant advantage that customers are willing to pay for. This means that the use of these technologies creates significant added value for customers.

Digital business models have different characteristics, some of which are usually used simultaneously: 1. Creating added value would be impossible without the use of digital technologies. 2. The business model is characterized by digital business innovations – digital business models are based on new services for the market. 3. Attracting and expanding the customer base is based on digital channels. 4. Customers are willing to pay for a digital service or service, so digital business models create a unique consumer value that can be monetized.

The purpose of the discipline «Digital Business Models» is to give students the opportunity to learn how to build, select, implement digital business models needed for the development of Industry 4.0, high-quality business transformation using digital technologies and focus on customers.

During the course, various aspects of the implementation of digital business models in business are considered – from awareness of their essence, importance, role in modern business to the practice of development and implementation.

Students will be asked to develop their own business model and evaluate its benefits. To do this, students will be asked to study and evaluate analytics on a specific business process, systematize customer experience, learn to work with digital tools, get acquainted with the process of building an effective operating model – development and implementation of new systems, restructuring key architecture, modernization of business applications and processes. in order to optimize, increase productivity, etc. Upon completion of the course, students will be able to develop a specific solution for creating a new business model or upgrading an existing one using digital technologies.

The course is aimed at developing students' competencies in analyzing and determining the logic of business processes, developing business strategies, building a map of the client's journey, designing business models (resource-open, free, subscription-based, free, on-demand, sharing, advertising and support, e-commerce, with hidden benefits, etc.).

Key words: *business model, digital business model, digital business development, digital transformation, digitization, design, innovation management, customer outline, customer travel map.*

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність (освітня програма), освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5	Галузь знань (шифр і назва)	Обов'язкова	
Модулів – 1		Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		5-й	5-й
Електронний адрес РПНД на сайті Університету	Спеціальність (код та найменування) Освітня програма (найменування)	Семестр	
Індивідуальне науково-дослідне завдання (назва)		9-й	9-й
		Лекцій	
		30 год.	10 год.
Загальна кількість годин – 150		Практичні, семінарські	
		30 год.	10 год.
Тижневих годин для денної форми навчання:		Освітній рівень: <u>другий (магістерський)</u>	Самостійна робота робота
аудиторних: 10-й семестр – 4 год.;	90 год.		130 год.
самостійної роботи: 10-й семестр – 6 год.	Вид контролю: залік		
	Форма контролю: комбінована		

2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «*Цифрові бізнес-моделі*» є формування у здобувачів таких компетентностей:

- здатність генерувати нові ідеї (креативність)
- здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв’язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки
- здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження

3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовами для вивчення дисципліни є: _____

(за винятком навчальних дисциплін 1 курсу 1 семестру)

4. Очікувані результати навчання

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів таких результатів навчання:

- розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб’єктами економічної діяльності
- збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань
- застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами
- здатність до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства
- здатність до систематичного вивчення та аналізу науково-економічної інформації, нормативної бази, вітчизняного й закордонного досвіду щодо здійснення операцій міжнародної морської торгівлі

5. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Цифрові бізнес-моделі та інноваційне управління: концептуальні положення

Тема 1. Бізнес-моделі: розуміння, трансформації, використання [1], стр. 9-18

Тема 2. Цифрова трансформація та дифузія інновацій: цифрові бізнес-моделі та фокусування на клієнтах [1], стр. 19-23; [4]

Тема 3. Інноваційне управління: DOI [2], стр. 407-434; 436-460; 465-472; [5]; [6]; [7]; [8]

Змістовий модуль 2. Стратегічне й операційне управління та цифрові бізнес-моделі: прикладний аспект

Тема 4. Бізнес-стратегії в цифровій економіці [1], стр. 24-37; [2], стр. 407-434; 436-460; 465-472; [9]; [10]; [11]

Тема 5. Проектування бізнес-моделей: ресурсо-відкрита, безкоштовна, базована на підписці, фріміум (Freemium), «на запит», шерінгова, рекламо-підтримуюча, е-комерс (E-commerce), з прихованими вигодами, монетизації даних користувачів [3], стр. 11-54

Тема 6. Імплементації бізнес-моделей як частина бізнес-операцій: канва клієнта [3], стр. 11-54; [12]

Тема 7. Базовий рівень моделювання: мапа подорожі клієнта [3], стр. 11-54; [12]

Тема 8. Моделювання бізнес-процесів: BPMN [3], стр. 11-54; [13]; [14]

Тематичний план навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		лек	пр	с.р.		лек	пр	с.р.
Змістовий модуль 1. Цифрові бізнес-моделі та інноваційне управління: концептуальні положення								
Тема 1. Бізнес-моделі: розуміння, трансформації, використання	20	4	4	12	20	1	1	18
Тема 2. Цифрова трансформація та дифузія інновацій: цифрові бізнес-моделі та фокусування на клієнтах	20	4	4	12	20	1	1	18
Тема 3. Інноваційне управління: DOI	20	4	4	12	20	1	1	18
Разом за змістовим модулем 1	60	12	12	36	60	3	3	54
Змістовий модуль 2. Стратегічне й операційне управління та цифрові бізнес-моделі: прикладний аспект								
Тема 4. Бізнес-стратегії в цифровій економіці	14	2	2	10	17	1	1	15
Тема 5. Проектування бізнес-моделей: ресурсо-відкрита, безкоштовна, базована на підписці, фріміум (Freemium), «на запит», шерінгова, рекламо-підтримуюча, е-комерс (E-commerce), з прихованими вигодами, монетизації даних користувачів	19	4	4	11	19	2	2	15
Тема 6. Імплементації бізнес-моделей як частина бізнес-операцій: канва клієнта	19	4	4	11	17	1	1	15
Тема 7. Базовий рівень моделювання: мапа подорожі клієнта	19	4	4	11	17	1	1	15
Тема 8. Моделювання бізнес-процесів: BPMN	19	4	4	11	20	2	2	16
Разом за змістовим модулем 2	90	18	18	54	90	7	7	76
Разом за курсом	150	30	30	90	150	10	10	130

Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Бізнес-моделі: розуміння, трансформації, використання	4	1
2	Тема 2. Цифрова трансформація та дифузія інновацій: цифрові бізнес-моделі та фокусування на клієнтах	4	1
3	Тема 3. Іноваційне управління: DOI	4	1
4	Тема 4. Бізнес-стратегії в цифровій економіці	2	1
5	Тема 5. Проектування бізнес-моделей: ресурсо-відкрита, безкоштовна, базована на підписці, фріміум (Freemium), «на запит», шерінгова, рекламо-підтримуюча, е-комерс (E-commerce), з прихованими вигодами, монетизації даних користувачів	4	2
6	Тема 6. Імплементації бізнес-моделей як частина бізнес-операцій: канва клієнта	4	1
7	Тема 7. Базовий рівень моделювання: мапа подорожі клієнта	4	1
8	Тема 8. Моделювання бізнес-процесів: BPMN	4	2
Разом		30	10

Самостійна робота

- Розподіл годин самостійної роботи для здобувачів денної форми навчання:
 - підготовка до лекційних занять – **0,5 год/1 год. занять (1 година на 1 лекцію);**
 - підготовка до практичних занять (включає підготовку до виконання кейсу) – **2 год/2 год. занять;**
 - виконання завдання на самостійну роботу – **45 год.**
- Розподіл годин самостійної роботи для здобувачів заочної форми навчання:
 - підготовка до лекційних занять – **1 год/1 год. занять (2 години на 1 лекцію);**
 - підготовка до практичних занять (включає підготовку до виконання кейсу) – **6 год/1 год. занять;**
 - виконання завдання на самостійну роботу – **60 год.**

Обсяги самостійної роботи

№ з/п	Вид роботи	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	Підготовка до лекцій	15	10
2	Підготовка до практичних занять	30	60
3	Підготовка до заліку	45	60
...	Разом	90	130

Завдання на самостійну роботу

Завдання на самостійну роботу – розробка бізнес-моделі, її обґрунтування та презентація.

6. Методи навчання, засоби діагностики результатів навчання та методів їх демонстрування

Методи навчання – способи, якими забезпечується набуття здобувачами відповідних компетенцій через засвоєння програмного матеріалу та активізацію навчального процесу, а саме:

для всіх видів занять:

- робота з літературою;
- пояснення;
- дискусія;

для лекційних занять:

- лекція;
- репродуктивна бесіда;
- ілюстрування;
- відеометод;

для практичних занять:

- практична робота;
- дидактична гра;
- фронтальне опитування;
- контрольні роботи, письмові заліки;
- контрольні тестові роботи програмованого типу.

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

1. На практичних заняттях – виконання кейсів.
2. За змістові модулі – тести
3. За весь курс – залік у вигляді презентації бізнес-моделі.

7. Форми поточного та підсумкового контролю

Досягнення здобувача оцінюються за 100-бальною системою Університету. Підсумкова оцінка навчального курсу включає в себе оцінки з поточного контролю і оцінки заключного заліку. У кожного компонента своя частка в загальній системі оцінок. У проміжних оцінках здобувач може набрати до 60 балів. Під компонентом проміжних оцінок розуміються поточні оцінки протягом семестру (активність, участь в дискусіях; виконання завдань та інше).

Питома вага заключного заліку в загальній системі оцінок – **40 балів**. Право здавати заключний залік дається здобувачу, якій з урахуванням максимальних балів проміжних оцінок набирає не менше **20 балів**. Підсумкова оцінка навчального курсу є сумою проміжних оцінок і оцінки заліку.

Поточний контроль проводиться на кожному практичному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми (у тому числі самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на практичних заняттях та набутих практичних навичок під час виконання завдань практичних робіт.

Зарахування кредитів навчального курсу можливо тільки після досягнення результатів, запланованих РПНД, що виражається в одній з позитивних оцінок, передбачених чинним законодавством.

Форми контролю результатів навчальної діяльності здобувачів та їх оцінювання

Кількість балів	Критерії оцінювання
Кейси	
5	Здобувач вільно володіє матеріалом, правильно і в повному обсязі вирішує задачі, самостійно обирає і вірно застосовує методи збирання та аналізу інформації, цифрові інструменти вирішення задач. На основі проведеного аналізу формулює висновки та визначає перспективи подальших досліджень. Демонструє розуміння комплексного підходу до аналізу ситуації. Звіт

	відповідає встановленим вимогам, має логічну впорядковану структуру, містить основні висновки і результати дослідження. Презентація (графічний розв'язок) за результатами аналізу ситуації висвітлює суть аналізу і висновків, відповідає меті дослідження. Робота виконана у встановлений термін.
4	Здобувач вільно володіє матеріалом, правильно і в повному обсязі вирішує задачі, самостійно обирає і вірно застосовує методи збирання та аналізу інформації, цифрові інструменти вирішення задач. На основі проведеного аналізу формулює висновки та визначає перспективи подальших досліджень. Звіт відповідає встановленим вимогам, має логічну впорядковану структуру, містить основні висновки і результати дослідження. Презентація (графічний розв'язок) за результатами аналізу ситуації висвітлює суть аналізу і висновків, відповідає меті дослідження. Робота виконана у встановлений термін. При розв'язанні завдань здобувач припускається несуттєвих помилок, може їх виправити, припускається певних неточностей, які не суттєво впливають на кінцеве рішення.
3	Здобувач володіє матеріалом, правильно вирішує задачі, самостійно обирає основні методи збирання та аналізу інформації, цифрові інструменти вирішення задач. На основі проведеного аналізу формулює висновки. Звіт відповідає встановленим вимогам, містить основні висновки і результати дослідження. Рішення частково відповідає поставленим задачам. Презентація (графічний розв'язок) частково висвітлює суть аналізу. Робота виконана у встановлений термін. При розв'язанні завдань здобувач припускається суттєвих помилок, не у всіх випадках може їх виправити, припускається певних неточностей, які спрощують кінцеве рішення.
2	Здобувач частково володіє матеріалом, вирішує частину задач, за підказкою викладача застосовує основні методи аналізу інформації та цифрові інструменти, має проблеми з формулюванням висновків. Звіт частково відповідає встановленим вимогам. Рішення задачі не повне. Презентація (графічний розв'язок) містить частину рішень, висновки не систематизовані. Робота виконана у встановлений термін. При розв'язанні завдань здобувач припускається помилок і суттєвих неточностей.
1	Здобувач з допомогою викладача обирає методи дослідження, проводить аналіз користуючись простим алгоритмом, аналіз поверховий, не враховує весь спектр досліджуваної проблеми. Використовує відповідні методи з допомогою викладача. Результати мають поверховий характер, частково розкривають ситуацію. В презентації відображені окремі елементи дослідження. Робота виконана з порушенням встановлених термінів.
0	Здобувач не вирішує поставлені задачі.
<i>Максимальна оцінка здобувача за даний компонент програми: 40 балів (8 робіт по 5 балів)</i>	

Оцінка результатів виконання самостійної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання за бальною шкалою
40	Вірно втілено в моделі послідовність й логіку бізнес-процесу, чітко і лаконічно сформульовані й відтворені існуючі зв'язки бізнес-моделі, зібрано і структуровано достатньо інформації, проведено якісний інтелектуальний аналіз даних, на основі якого проведено збалансування проблем з різних областей (аналітика, бізнес, право і етика), обґрунтовано висновки щодо адекватності бізнес-моделі, наведені результати її тестування. Презентація гарно організована, доповідь супроводжується ілюстративними матеріалами,

	матеріали ілюстрації підготовлені відповідно до вимог що висуваються. Доповідь логічно побудована, здобувач чітко та стисло викладає основні результати дослідження, показує глибокі знання з питань теми, оперує даними дослідження, вносить пропозиції по темі дослідження, під час доповіді вміло використовує презентацію, впевнено і докладно відповідає на поставлені запитання.
35	Вірно втілено в моделі послідовність й логіку бізнес-процесу, чітко і лаконічно сформульовані й відтворені існуючі зв'язки бізнес-моделі, зібрано і структуровано достатньо інформації, проведено якісний інтелектуальний аналіз даних, обґрунтовано висновки щодо адекватності бізнес-моделі, наведені результати її тестування. Презентація гарно організована, доповідь супроводжується ілюстративними матеріалами, на які не завжди дано посилання у доповіді або ілюстративні матеріали оформлені з незначними зауваженнями. В доповіді здобувач спроможний чітко та стисло викласти основні результати дослідження, дає правильні відповіді на всі запитання, але не завжди упевнений в аргументації, чи не завжди коректно її формулює
30	В моделі втілено основні етапи бізнес-процесу, не досить чітко сформульовані й відтворені існуючі зв'язки бізнес-моделі, зібрано достатньо інформації, але її не достатньо структуровано, побудована бізнес-модель має недоліки, висновки щодо адекватності бізнес-моделі обґрунтовано частково, в результатах тестування виявлені помилки. Робота виконувалась не систематично та подана на перевірку науковому керівнику з порушенням плану виконання проєктної роботи. Доповідь супроводжується ілюстративними матеріалами, на які не завжди дано посилання у доповіді або ілюстративні матеріали оформлені з незначними зауваженнями. Здобувач спроможний чітко та стисло викласти основні результати дослідження, належно обґрунтовує положення роботи, але допускає неточності у відповідях на запитання.
20	В моделі втілено очевидні етапи бізнес-процесу, сформульовано й відтворено частина існуючих зв'язків бізнес-моделі, побудована бізнес-модель має суттєві недоліки, результати тестування відображені узагальнено, матеріал викладено непослідовно та необґрунтовано. Основні тези роботи розкриті, але недостатньо обґрунтовані, нечітко сформульовано висновки, пропозиції і рекомендації. Доповідь супроводжується ілюстративними матеріалами, на які не завжди дано посилання у доповіді або ілюстративні матеріали оформлені з незначними зауваженнями. Здобувач невпорядковано викладає основні результати дослідження, намагається дати відповідь на поставлені запитання і робить спроби аргументувати положення роботи.
10	В моделі втілено не всі очевидні етапи бізнес-процесу, не вірно відтворена частина існуючих зв'язків бізнес-моделі, побудована бізнес-модель наближено і в загальних рисах відображає бізнес-процес, результати тестування не наводяться, матеріал викладено непослідовно та необґрунтовано. Ілюстративні матеріали низької якості, в організації презентації спостерігається невпевненість. Здобувач демонструє задовільні знання з теми дослідження, але не може впевнено й чітко відповісти на додаткові запитання членів комісії, та належно обґрунтувати положення роботи.
5	Побудована бізнес-модель в загальних рисах описує бізнес-процес, результати тестування не наводяться, матеріал викладено непослідовно та необґрунтовано. Ілюстративні матеріали низької якості, в доповіді немає посилань на ілюстративні матеріали. Здобувач невпорядковано викладає основні результати

	дослідження, не спроможний дати відповідь на запитання, відстоювати свою позицію.
--	---

Поточний модульний контроль у форму тестування

Правильних відповідей, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10
Бал	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
Максимальна оцінка здобувача за даний компонент програми: 10 бали (20 тестів по 0,5 бали)										
Форма контролю					Максимальна кількість балів					
Виконання кейсів					8*5 балів = 40 балів					
Поточний модульний контроль					2*10 балів – 20 балів					
Разом					60					

8. Критерії оцінювання результатів навчання

Елемент програми		Денна форма		Заочна форма	
		Вид роботи	Кількість балів	Вид роботи	Кількість балів
ЗМ 1	ПР 1	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 2	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 3	Кейс	5	Кейс	5
ПМК		Тест	10	Тест	10
ЗМ 3	ПР 4	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 5	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 6	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 7	Кейс	5	Кейс	5
	ПР 8	Кейс	5	Кейс	5
ПМК		Тест	10	Тест	10
Підсумковий контроль		Залік	40	Залік	40
Сума балів за семестр			100		

9. Засоби навчання

- мультимедіа-, проекційна апаратура (проектори, екрани тощо);
- комп'ютери, комп'ютерні системи та мережі;
- бібліотечні фонди (підручники і навчальні посібники, методичні рекомендації, наукова література тощо).

10. Методи навчання

Методи навчання:

- робота з літературою;
- пояснення;
- дискусія;
- лекція;
- репродуктивні і евристичні бесіди;
- ілюстрування;
- практична робота;
- ситуаційний метод;
- метод кейсів;
- дидактична гра.

Методи контролю і самоконтролю:

- фронтальне опитування;

- контрольні роботи, письмові заліки;
- контрольні тестові роботи програмованого типу.

11. Рекомендовані джерела інформації

Основна література

1. Цифрова трансформація і нові бізнес-моделі : навч.-метод. комплекс дисц. Укл. Я.О. Колешня. Елек. мережне навчальне видання. К. : КПП ім. Ігоря Сікорського. 2022. URL: <https://ela.kpi.ua>
2. Экономика и бизнес: учеб. / под ред. д.э.н., проф. Л. Г. Мельника, д.э.н., доц. А. И. Каринцевой. Сумы : Университетская книга, 2018. 608 с.
3. Пістунів І.М. Моделювання бізнес процесів : навч. посіб. Д.: НТУ «ДП», 2021. 130 с. URL: http://pistunovi.inf.ua/MOD_BIZ_IPOU.pdf
4. Скриль В.В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація. Економіка і суспільство. 2016. Вип. # 7. С. 490-497. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/82.pdf
5. Харламов П. Цифрова трансформація: чому вона необхідна кожній компанії. Переваги цифрової трансформації бізнесу. 30.07.2021. URL: <https://mind.ua/publications/20229223-cifrova-transformaciya-chomu-vona-neobhidna-kozhnij-kompaniyi>
6. Чому цифрові стратегії зазнають невдачі. URL: <https://kmbs.ua/ua/article/digital-strategies-fail>
7. Бортнік А.М. Цифрова трансформація бізнес-моделі підприємства. *Стратегія економічного розвитку України*. 2020. № 47. С. 16-31.
8. Любохинець Л. С., Шпуляр Є. М. Цифрова трансформація національної економіки: сучасний стан та тренди майбутнього. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 4. С. 213-217
9. Чому моя бізнес-стратегія не працює. Вебінар Бізнес-школи УКУ. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=l4XBJVIO22s>
10. Стратегічне планування в бізнесі. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=IfeUvmE1NP8>
11. Лазнева І.О., Переверзева А.В., Некрасов Ю.В. Міжнародні бізнес-стратегії в умовах цифровізації економіки. *Бізнес-навігатор*. 2021. Вип. 4 (65). С. 23-27.
12. Zhmykhov Yaroslav UX Дизайн процес. URL: <https://ux.pub/zhmikhov/series/20>
13. Система для моделювання процесів у нотації BPMN. URL: <https://www.terrasoft.ua/page/bpmn>
14. Посібник для початківців із використання нотації BPMN у повсякденній роботі. URL: <https://www.microsoft.com/uk-ua/microsoft-365/business-insights-ideas/resources/the-guide-to-using-bpmn-in-your-business>
15. Остервальдер А., Піньє Ів. Створюємо бізнес-модель : новаторські ідеї для всіх і кожного; за участю 470 практиків із 45 країн ; пер. з англійської Роман Корнута. Київ : Наш формат, 2017. 284.
16. Піжук О. І. Цифрова трансформація економіки України: обмеження та можливості : монографія. Ірпінь : Ун-т держ. фіск. служби України, 2020. 503 с.

Допоміжна література

1. B. Orand, Foundations of IT Service Management: The ITIL Foundations Course in a Book, 3rd ed. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2011.
2. M. Dumas, M. L. Rosa, J. Mendling, in H. A. Reijers, Fundamentals of Business Process Management. Springer Berlin Heidelberg, 2018.
3. E. M. Rogers, Diffusion of Innovations, let. 5th Edition. Free Press, 2003.
4. B. Silver, Bpmn Method and Style, 2nd Edition, with Bpmn Implementer's Guide: A Structured Approach for Business Process Modeling and Implementation Using Bpmn 2, 9/17/11 edition. Aptos, Calif: Cody. Cassidy Press, 2011.
5. R. Shapiro idr., BPMN 2.0 Handbook Second Edition: Methods, Concepts, Case Studies and Standards in Business Process Modeling Notation. Future Strategies, Incorporated, 2011.
6. G. Polancic, M. Hericko, in R. Vajde Horvat, «Open source software usage implications in the context of software development», Informatica, let. 29, str. 483-490, 2005.

7. G. Polancic, M. Hericko, in I. Rozman, «An empirical examination of application frameworks success based on technology acceptance model», Journal of Systems and Software, let. In Press, Corrected. Proof, doi: 10.1016/j.jss.2009.10.036.

8. G. Polancic in B. Orban, «An extension of BPMN 2.0 conversation diagrams for modeling organization communication», v Applications of ICT in Social Sciences, B. Mileva Boshkoska, Ur. Peter Lang D, 2015, str. 113-128.

9. M. Kocbek, G. Jost, M. Hericko, in G. Polancic, «Business process model and notation: The current state of affairs», Computer Science and Information Systems, let. 12, št. 2, str. 509-539, 2015, doi: 10.2298/CSIS140610006K.

10. M. Chinosi in A. Trombetta, «BPMN: An introduction to the standard», Computer Standards & Interfaces, let. 34, št. 1, str. 124-134, 2012, doi: 10.1016/j.csi.2011.06.002.

Інформаційні ресурси в Internet

1. <https://bmilab.com/blog/2020/01/23/business-models-definition-and-reason>
2. <https://lvivcity.com/what-is-industry-4-0>
3. <https://itpeernetwork.intel.com/intels-digital-transformation/#gs.hhi8s5>
4. <https://itpeernetwork.intel.com/intels-digital-transformation>
5. <https://fourweekmba.com/digital-business-models/>
6. <https://bmtoolbox.net/patterns/customer-data-monetization/>
7. <https://www.interaction-design.org/literature/article/personas-why-and-how-you-should-use-them>
8. <https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/persona-canvas/>
9. <https://documentation.signavio.com/suite/en-us/Content/process-manager/userguide/customer-journey-maps>
10. <https://www.garyfox.co/digital-business-model/>
11. <https://alejandrocremades.com/what-is-a-business-model/>