



Силабус навчальної дисципліни
«Управління комерціалізацією ІТ – проектів»

Спеціальність	073 Менеджмент
Освітня програма	Міжнародний ІТ – менеджмент
Освітній рівень	магістр
Статус дисципліни	Обов'язкова
Мова викладання	Українська
Курс / семестр	1 рік навчання, 1 семестр
Кількість кредитів ЄКТС	5
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції – 20 год. Практичні (семінарські) – 20 год. Лабораторні – 0 год. Самостійна робота – 110 год.
Форма підсумкового контролю	Екзамен
Кафедра	Міжнародної економіки і менеджменту, м. Харків, проспект Науки 9а, +38057-702-18-32, http://mev.hneu.edu.ua
Викладач (-і)	Серпухов Максим Юрійович, доцент, к.е.н.
Контактна інформація викладача (-ів)	maximserpuhov@gmail.com 050-632-70-40
Дні занять	
Консультації	відповідно до графіку

Мета навчальної дисципліни сформувати комплексне уявлення про процеси комерціалізації ІТ продукції та навчитись практичним методикам просування ІТ продукції на світовому ринку

Передумови для навчання

Для засвоєння матеріалу дисципліни необхідно мати ступень бакалавра з будь якої спеціальності та прослухати такі або тотожні дисципліни як:

Економіка / політична економіка / економічна теорія

Мікроекономіка

Макроекономіка

Знання, вміння, навички, якими повинен володіти здобувач, щоб приступити до вивчення дисципліни:

Мати основи економічного мислення та вміти прогнозувати події

Знати основи функціонування ринку / ринкового механізму

Мати уявлення про комерціалізацію продуктів та їх життєвий цикл

Знати основи управління та основи фінансового менеджменту

Вміти користуватись Інтернетом та мобільними додатками

Вміти проводити розрахунки за допомогою пакету MS Excel

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1 Основи управління комерціалізацією ІТ продуктів на світовому ринку

Лекція 1. Методики управління комерціалізацією ІТ продуктів на світовому ринку.

1.1. Життєвий цикл створення та комерціалізації ІТ продукції

1.2. Методика: «Куб комерціалізації ІТ продукту» за яких умов можлива успішна комерціалізація ІТ продуктів (етап життєвого циклу, темпи та обсяги розвитку галузей,



розміри компаній які виводять продукти на ринок) на прикладах.

1.3. Зв'язок між життєвим циклом продукту та його комерціалізацією на окремих світових ринках

1.4. Вплив ІТ продукції на циклічність економічних процесів.

Лекція 2. Формування уявлення про механізм функціонування світового ринку ІТ продукції.

1.1. Структура та динаміка обсягів світового ринку ІТ продукції

1.2. Сегментація ринку та спеціалізація країн на виробництві ІТ продукції

1.3. Принципи роботи світового ринку ІТ продукції

1.4. Успішні приклади розвитку спеціалізації країн на створенні ІТ продуктів

Лекція 3. Фінансово-економічний цикл управління комерціалізацією ІТ продукції на світовому ринку та джерела фінансування.

1.1. Фінансовий цикл комерціалізації ІТ продукції

1.2. Джерела фінансування створення ІТ продукції

1.3. Світовий ринок венчурних інвестицій

Лекція 4. Інструменти оцінювання вартості та формування ціни ІТ продуктів.

1.1. Види ІТ продуктів: аутсорсингові та продуктові ІТ продукти

1.2. Методики оцінки вартості ІТ продуктів за видами

1.3. Стратегії ціноутворення на ІТ продукти

Змістовий модуль 2 Методичний інструментарій управління комерціалізацією ІТ продуктів на світовому ринку

Лекція 5. Методики створення ІТ продукції та їх подальша комерціалізація.

1.1. Startup рух та бізнес ангели

1.2. Бізнес інкубатори та акселератори

1.3. Краундфандингові платформи: види та принципи їх роботи

Лекція 6. Сучасні інструменти комерціалізації продуктових інновацій

1.1. Визначення сегменту та обсягів ринку ІТ продукту

1.2. Формування ціни на ІТ продукт

1.3. Методики просування ІТ продукції на ринку

Лекція 7. Система управління процесами комерціалізації ІТ продукції на ринку

1.1. Визначення конкурентних переваг ІТ продукту

1.2. Формування стратегії просування ІТ продукції на ринку

1.3. Методики монетизації ІТ продукції на ринку

1.4. Комунікаційна стратегія з споживачами ІТ продукту

1.5. Сучасні тенденції комерціалізації ІТ продукції на ринку

Матеріально-технічне (програмне) забезпечення дисципліни

Аудиторія має бути обладнана мультимедійним проектором та мати доступ до Інтернет 100% лекційного матеріалу та практичних занять потребують використання ресурсів Інтернет. Необхідне програмне забезпечення знаходиться на хмариних сервісах, які можливо використовувати через доступ до мережі Інтернет.

Потрібен доступ до пакету MS Office

Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система)

<https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7710>



Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни	
Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Фронтальне опитування (on-line) за допомогою платформи Kahoot.it	10
Письмова контрольна робота	35
Активна робота на практиці	5
Науково-дослідне завдання	10
Екзамен (за наявності)	40
Максимальна кількість балів	100
Система оцінювання результатів навчання	
<i>Максимальна кількість балів, що присвоюється здобувачам при засвоєнні дисципліни складається:</i>	
<i>60 максимально можливих балів за засвоєння теоретичного матеріалу та зразкове виконання практичних завдань, відвідування усього обсягу занять. Кількість балів може бути зменшена за результатами неналежного виконання необхідного рівня завдань студентом.</i>	
<i>40 максимальних балів за виконання екзаменаційної роботи у повному обсязі. Кількість балів може бути зменшена згідно з критеріями оцінки екзаменаційної роботи за підсумками її виконання студентом.</i>	
<i>Більш детальна інформація щодо оцінювання наведена в технологічній карті дисципліни.</i>	



Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Фронтальне опитування (on-line на платформі Kahoot.it)	14
Поточні КР	18
Практичне завдання	20
Колоквіум	8
Екзамен (за наявності)	40
Максимальна кількість балів	100

Політики навчальної дисципліни

Політика навчальної дисципліни заснована на політиці ХНЕУ імені Семена Кузнеця з дотримання принципів доброчесності, всебічного розвитку особистості та виходить з основних цілей університету.

Вивчення навчальної дисципліни потребує: підготовки до практичних занять; виконання практичних завдань з технологічною карткою; опрацювання рекомендованої основної та додаткової літератури. Підготовка та участь у практичних заняттях передбачає: ознайомлення з програмою навчальної дисципліни та планами практичних занять; вивчення теоретичного матеріалу; виконання завдань, запропонованих для самостійного опрацювання.

Відповідь здобувача повинна демонструвати ознаки самостійності виконання поставлених завдань, відсутність ознак повторюваності та плагіату.

Присутність здобувачів вищої освіти на практичних заняттях є обов'язковою. Пропущені з поважних причин заняття мають бути відпрацьовані. Здобувачі вищої освіти повинні дотримувати навчально-академічної етики та графіка навчального процесу; бути зваженим, уважним та креативним

Більш детальну інформацію щодо компетентностей, результатів навчання, методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни <https://pns.hneu.edu.ua/mod/folder/view.php?id=327250>

Силабус затверджено на засіданні кафедри «11» червня 2021 р. Протокол №11