

Національний університет водного господарства та  
природокористування  
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник голови науково-  
методичної ради НУВГП  
*е-підпис* Валерій СОРОКА  
01.02.2022

**06-08-213S**

## СИЛАБУС

освітньої компоненти

## SYLLABUS

| <b>ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС</b>                                |              | <b>E-BUSINESS</b>   |
|--|--------------|---|
| Шифр за ОП   | <b>OK 35</b> | Code in Degree Program  |
| Освітній рівень:<br><b>бакалаврський (перший)</b>        |              | Level of education:<br><b>Bachelor's (first)</b>                |
| Галузь знань<br><b>Управління та<br/>адміністрування</b> | <b>07</b>    | Field of knowledge:<br><b>Management and<br/>Administration</b> |
| Спеціальність<br><b>Менеджмент</b>                       | <b>073</b>   | Specialty:<br><b>Management</b>                                 |
| Освітня програма:<br><b>Менеджмент</b>                   |              | Educational Program:<br><b>Management</b>                       |

Силабус освітньої компоненти «Електронний бізнес» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» НУВГП. Рівне: НУВГП. 2022. 11 стор.

ОП на сайті університету <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/17885>

Розробник силабусу: *Щербакова А.С., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту*

Силабус схвалений на засіданні кафедри  
Протокол № 7 від “9” зрудня 2021 року

Завідувач кафедри: *Кожушко Л.Ф., д.т.н., професор.*

Керівник (гарант) ОП: *Щербакова А.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту*

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ економіки та менеджменту  
Протокол № \_\_\_ від “31” січня 2022 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІЕМ: *Ковшун Н.Е., д.е.н., професор кафедри економіки підприємства, директор ННІЕМ.*

№ документа в ЕДО СЗ №-514



## ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ\*

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Ступінь вищої освіти        | <i>бакалавр</i>                          |
| Освітня програма            | <i>Менеджмент</i>                        |
| Спеціальність               | <i>073 «Менеджмент»</i>                  |
| Рік навчання, семестр       | <i>4 рік навчання, 1 семестр</i>         |
| Кількість кредитів          | <i>3</i>                                 |
| Лекції:                     | <i>денна – 16 год., заочна – 4 год.</i>  |
| Практичні заняття:          | <i>денна – 14 год., заочна – 4 год.</i>  |
| Самостійна робота:          | <i>денна – 60 год., заочна – 82 год.</i> |
| Курсова робота:             | <i>ні</i>                                |
| Форма навчання              | <i>денна/заочна</i>                      |
| Форма підсумкового контролю | <i>залік</i>                             |
| Мова викладання             | <i>українська</i>                        |

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА\*

### ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА

Лектор *Щербакова Анастасія Сергіївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту*



Вікіситет [http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Щербакова Анастасія Сергіївна](http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Щербакова_Анастасія_Сергіївна)

ORCID <https://orcid.org/0000-0003-0972-821X>

Як комунікувати [a.s.shcherbakova@nuwm.edu.ua](mailto:a.s.shcherbakova@nuwm.edu.ua)

Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ

### Анотація освітньої компоненти, в т.ч. мета та цілі

Навчальна дисципліна забезпечує формування теоретичних знань та базових практичних вмінь щодо організації та ведення підприємницької діяльності в мережі Інтернет, просування товарів і послуг, особистостей, ідей чи бізнесу в глобальній мережі, здійснення ділових операцій електронними засобами мережі Інтернет, аналіз ефективності електронного бізнесу та його нормативно-правового забезпечення, ведення бізнесу, маркетингу та реклами з використанням новітніх комп'ютерних технологій у мережі Інтернет.

Основними **завданнями** курсу є: сприяння оволодіння навичками організації бізнесу в мережі Інтернет; вивчення механізмів просування бізнесу в соціальних мережах; формування знань щодо оцінки ефективності комерційної діяльності мережі Інтернет з використанням сучасних інформаційних технологій; формування практичних навичок організації комерційної діяльності бізнес-структур у глобальному інформаційному середовищі, які дадуть можливість професійно здійснювати свою діяльність

Викладання навчальної дисципліни передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, в якому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування тощо.

### Посилання на розміщення навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4228>

### Компетентності

ЗК. 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях  
ЗК. 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.  
ЗК. 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.  
ФК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту  
ФК 16. Здатність управляти діяльністю бізнес-структур, в тому числі в мережі Інтернет, використовуючи інновації та сучасні інформаційні технології

### Програмні результати навчання

ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації,

розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень  
 ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.  
 ПРН 16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.  
 ПРН 18. Демонструвати навички управління діяльністю бізнес-структур, в тому числі в мережі Інтернет, використовуючи інновації та сучасні інформаційні технології

| <b>СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ</b>                            |  |   |
|---|--|---|
| <i>Лекції – 16 год., практичні – 14 год., самостійна робота – 60 год.</i> |  |   |
| Засоби навчання   | Мультимедійно-проекційна апаратура, інформаційно-комунікаційні системи, програмне забезпечення (сервіси для аналізу контенту в соціальних мережах, графічні редактори, Office 365 тощо)  |   |
| <b>ЛЕКЦІЙНІ, ПРАКТИЧНІ ТА ЛАБОРАТОРНІ ЗАНЯТТЯ</b>                         |  |   |
| <b>Тема</b>   |  |   |
| <b>Вид навчальної роботи, години, ПРН</b>                                 | <b>Зміст (перелік навчальних матеріалів, які повинен опанувати студент)</b>  | <b>Методи, технології, форми проведення занять</b>  |
| <b><i>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронного бізнесу</i></b>  |  |   |
| <b><i>Тема 1. Діджиталізація та її вплив на розвиток бізнесу</i></b>      |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практич. – 2 год.<br><br>ПРН 6, ПРН 18                | Діджиталізація як необхідний шлях розвитку суспільства. Основні сфери розвитку діджиталізації. Ключові аспекти діджиталізації бізнесу. Переваги та недоліки цифрової трансформації. Стан розвитку діджиталізації в Україні та світі. Основні тенденції діджиталізації в глобальному вимірі | <i>Лекція-дискусія.<br/>Презентація.<br/>Дискусія.<br/>Індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ.</i> |
| <b><i>Тема 2. Сутність та особливості електронного бізнесу</i></b>        |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практич. – 2 год.<br><br>ПРН 6, ПРН 16,<br>ПРН 18     | Основні поняття електронного бізнесу та електронної комерції. Принцип функціонування електронного бізнесу. Види електронного бізнесу. Особливості  | <i>Міждисциплінарне навчання. Міні-лекція.<br/>Презентація.<br/>Тестові завдання.<br/>Аналіз конкретних</i>       |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  | започаткування та ведення бізнесу в глобальній мережі Інтернет. Інновації електронного бізнесу   | <i>ситуацій (case study). Обговорення.</i>  |
| <b>Тема 3. Основні технології та системи електронної комерції</b>            |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практ. – 2 год.<br><br>ПРН 16, ПРН 18                    | Форми та види електронної комерції. Web-технології як основа організації електронної комерції. Типи та види веб-сайтів. Системи WCMS, SCM, CRM, E-procurement.   | <i>Лекція-візуалізація. Дискусія. Колаборативне навчання (груповий проект). Метод узагальнення та конкретизації. Тестові завдання</i> |
| <b>Тема 4. Платіжні системи в мережі Інтернет</b>                            |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практ. – 2 год.<br><br>ПРН 6, ПРН 8                      | Сутність та основні види електронних платіжних систем. Взаєморозрахунки в мережі Інтернет. Інтернет-банкінг. Переваги та недоліки використання електронних грошей  | <i>Проблемна лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>                             |
| <b>Змістовий модуль 2. Просування та ефективність в електронному бізнесі</b> |  |   |
| <b>Тема 5. Теоретичні основи інтернет-маркетингу</b>                         |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практ. – 2 год.<br><br>ПРН 8, ПРН 16,<br>ПРН 18          | Сутність та особливості інтернет-маркетингу. Елементи комплексного інтернет-маркетингу. Переваги та недоліки використання системи маркетингу в мережі Інтернет.  | <i>Лекція-візуалізація. Індивідуальні завдання (творчий проект). Презентація результатів. Обговорення.</i>                            |
| <b>Тема 6. Особливості просування в мережі Інтернет</b>                      |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br>практ. – 2 год.<br><br>ПРН 16, ПРН 18                    | Види та особливості використання інтернет-реклами. SMM-стратегія. Елементи стратегії просування бренду. Методи SMM просування. Інструменти просування в соціальних мережах. Тренди в SMM Ефективність інтернет-реклами | <i>Міні-лекція. Презентація. Колаборативне навчання (груповий проект). Case study. Розробка MoodBoard</i>                             |
| <b>Тема 7. Пошукова оптимізація</b>  |  |   |
| Лекція – 2 год.,<br><br>ПРН 6, ПРН 18  | SEO-оптимізація: цілі та завдання. Основні етапи пошукової оптимізації в мережі Інтернет. Методи та інструменти SEO-оптимізації. Інструменти веб-аналітики та бізнес-аналітики   | <i>Лекція-бесіда. Тестові завдання.</i>   |
| <b>Тема 8. Ефективність роботи в електронному бізнесі</b>                    |  |   |
| Лекція – 2 год.;   | Методичні підходи до оцінювання  | <i>Міждисциплінарне</i>   |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p>практ. – 2 год.</p> <p>ПРН 6, ПРН 8, ПРН 18</p> | <p>ефективності електронної комерції. Маркетингові показники ефективності. Основні метрики і KPI інтернет-маркетингу. Послідовність оцінки ефективності в соціальних мережах. Ефективність веб-сайту</p> | <p>навчання. Міні-лекція. Презентація. Тестові завдання. Аналіз конкретних ситуацій (case study).</p> |
|--|--|---|

### Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)

Здатність логічно обґрунтовувати свою позицію, вміння працювати в команді, здатність до навчання, комунікаційні якості, базові навички переговорів, вміння слухати і запитувати, формування власної думки та прийняття рішення в умовах невизначеності, ініціативність, креативність.

### Форми та методи навчання

При викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як: проблемні лекції, міні-лекції, лекції-візуалізації, робота індивідуальна та в малих групах (колаборативне навчання), семінари-дискусії, кейс-метод, метод мозкового штурму, вільних асоціацій, обговорення, дискусії, конкретизації тощо.

Лекції супроводжуються демонстрацією схем, таблиць з мультимедійним супроводом, що сприятиме розвитку творчого та логічного мислення у здобувачів вищої освіти.

На практичних заняттях розглядаються завдання, наближені до реальних ситуацій: використовується роздатковий матеріал для формування у студентів системного мислення, розвитку пам'яті; виконуються індивідуальні та групові творчі проекти із подальшою демонстрацією результатів; проводиться дискусійне обговорення проблемних питань; задаються провокаційні питання.

### Порядок та критерії оцінювання

Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно засвоїти теоретичний матеріал, вчасно виконати практичні завдання, здати модульні контролю знань. Студенти можуть виконувати альтернативні завдання, які забезпечуватимуть досягнення встановлених результатів навчання, за попереднім погодженням з викладачем.

Критерії оцінювання встановлюються окремо до кожного навчального завдання. При оцінюванні результатів роботи враховується: повнота і якість виконання завдання (не менше 60% балів, виділених на завдання); вчасність виконання завдання (до 40% балів за завдання). Система оцінювання знань студентів проводиться відповідно до

Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті водного господарства та природокористування <http://ep3.nuwm.edu.ua/4088/>

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- практичні/самостійні/індивідуальна тощо: 60% семестрової оцінки; максимальна кількість балів – 60;
- модульна контрольна робота: 40% семестрової оцінки (максимальна кількість балів – 40 (модуль 1 – 20 балів, модуль 2 – 20 балів)).

Підсумкова максимальна кількість балів – 100.

За кожним змістовим модулем проводиться по одному модульному контролю. Модульні контролю проводяться у тестовій формі на платформі <https://exam.nuwm.edu.ua/> відповідно до графіка навчального процесу.

Порядок проведення поточних і семестрових контролів та інші документи, пов'язані з організацією оцінювання та порядок подання апеляцій наведений на сторінці Навчально-наукового центру незалежного оцінювання за посиланням - <https://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdzili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenti>

### Поєднання навчання та досліджень

Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей й тез доповідей з тематики курсу.

### Інформаційні ресурси

#### Основна література:

1. Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver. *E-commerce*, 2018. 912 p.
2. Dave Chaffey, Tanya Hemphill, David Edmundson-Bird. *Digital Business and E-Commerce Management*. 7th edition, 2019. 680 p.
3. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бізнес. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2018. – 292 с.
4. Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посібник / Шалева О. І. – К. : ЦУЛ, 2017. – 216 с
5. Д. Халилов. Маркетинг в социальных сетях. Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2019. 242 с.
6. Белз О. Г. Основи електронного бізнесу: навч. посіб / Олександра Белз / Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2018. 176 с.
7. Р. Кушнір. Покрокова інструкція створення системного, ефективного і прописаного бізнесу в Україні, 2019. 432 с.

### *Додаткова література:*

1. Avery Swartz. See You on the Internet: Building Your Small Business with Digital Marketing, 2020. 216 p.
2. Shaposhnykov K., Abramova A., Zhavoronok A., Liutikov P., Skvirskyi I., Lukashev O. Ecosystem of VAT Administration in E-Commerce: Case of the Eastern Europe Countries. *Estudios de economía aplicada*. 2021. Vol. 39(5). DOI: <http://dx.doi.org/10.25115/eea.v39i5.4909>.
3. Вербівська Л.В. Концептуальні засади обґрунтування сутності електронного бізнесу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 2 (26). С. 57-64.
4. Орлова К. Є. Управління бізнесом: підручник. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. 319 с.
5. Ярмолюк О.Я., ФісунЮ.В., ШаповаловаА.А. Соціальні мережі як сучасний інструмент просування. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 11-2. С. 62-65.
6. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности : электронная коммерция : учебн. пособие для СПО – 2-е изд., доп. М. : Юрайт, 2018. 433 с.
7. Інформаційні технології в бізнесі. Частина 1: навч. посіб. за заг. ред. І.Б. Шевчук. Львів: Видавництво ННБК «АТБ», 2020. 455 с.

### *Інтернет-джерела:*

1. Закон України Про електронну комерцію URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/675-viii>
2. Дослідження тенденцій в цифровому світі. URL: [www.kleinerperkins.com/perspectives](http://www.kleinerperkins.com/perspectives)
3. ТОП-7 помилок SMM-спеціалістів у просуванні бізнесу в соціальних мережах. URL: <https://creativesmm.com.ua/top-7-pomilok-smm-specialistiv-u-prosuvanni-biznesu-v-smm/>
4. Електронная коммерция, локальная экономика, местная валюта, open source. URL: <https://e-commerce.com.ua/>
5. 45 основных терминов в SMM-продвижении. URL: <http://fabrikadialogov.ru/45-terminov-v-smm/>
6. Как построить SMM-стратегию: пошаговый план продвижения в социальных сетях. URL: <https://texterra.ru/blog/kak-postroit-smm-strategiyu-poshagovyy-plan-prodvizheniya-v-sotsialnykh-setyakh.html>
7. Как составить контент-план на год. URL: <https://netpeak.net/ru/blog/kak-sostavit-kontent-plan-na-god/>
8. Социальные сети для ведения и продвижения бизнеса URL: <http://vseproip.com/biznes-ip/maluy/socialnye-seti-dlya-biznesa.html>
9. Connected: The Surprising Power of Our Social Networks and How They Shape Our Lives. URL: <http://www.connectedthebook.com/>
10. Ecommerce PHP shopping cart software Shop-Script FREE. URL:

<http://www.scriptshop.com.ua>

### **Дедлайни та перескладання**

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.

Перездача модульних контролів здійснюється згідно <http://nuwm.edu.ua/struktturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumentu>

Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>

Студенти зобов'язані дотримуватися дедлайнів, встановлених для виконання усіх видів навчальних завдань, розміщених на сторінці курсу на платформі MOODLE.

### **Неформальна та інформальна освіта**

Студенти мають право на перезарахування результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті згідно з відповідним положенням: <http://nuwm.edu.ua/sp/neformalna-osvita>.

Також студенти можуть самостійно на платформах Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших опанувати матеріал для перезарахування результатів навчання. При цьому важливо, щоб знання та навички, що формуються під час проходження певного онлайн-курсу чи його частин, мали зв'язок з очікуваними навчальними результатами даної дисципліни/освітньої програми та перевірялись в підсумковому оцінюванні.

### **Практики, представники бізнесу, фахівці, залучені до викладання**

Викладач дисципліни має практичний досвід проведення тренінгів, семінарів та воркшопів на теми, що стосуються розвитку бізнесу в соціальних мережах, SMM, формування персонального бренду та бренду підприємств, установ, організацій різних галузей економіки.

Також до проведення лекційних та практичних занять долучаються фахівці, які мають керівний досвід діяльності на вітчизняних та іноземних підприємствах.

### **Правила академічної доброчесності**

Перед початком курсу кожному студенту доцільно ознайомитися з «Кодексом честі», розміщеним на сторінці навчальної дисципліни на

платформі MOODLE та прийняти його умови.

За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.

За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.

Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП - <http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в практичній (письмовій) роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

### **Вимоги до відвідування**

Лекції та практичні заняття відбуваються в офлайн або онлайн режимі згідно розкладу.

Студенти обов'язково повинні відвідувати усі заняття, де передбачається колективна робота у мікрогрупах та проводяться презентації виконаних студентами робіт. Усі інші види робіт студент може виконувати самостійно, дотримуючись встановлених дедлайнів. У разі відсутності студента на занятті, що передбачає виконання колективної роботи, з поважної причини (підтверджується документально) студенту видається альтернативне завдання.

Студент має право оформити індивідуальний графік навчання згідно відповідного положення <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>.

Здобувачі без обмежень можуть на заняттях використовувати смартфони, планшети та ноутбуки.

### **Оновлення**

Зміни до силабусу навчальної дисципліни можуть вноситися за ініціативою викладача, враховуючи зміни у законодавстві України, наукові досягнення у сфері менеджменту, електронного бізнесу, електронної комерції, просування в соціальних мережах, а також за результатами зворотного зв'язку зі студентами в порядку, визначеному нормативними документами НУВГП

## Академічна мобільність. Інтернаціоналізація

Передбачено визнання і зарахування результатів навчання, отриманих в інших закладах освіти, в тому числі і під час академічної мобільності згідно укладених угод про співпрацю згідно з [Положенням про академічну мобільність учасників освітнього процесу в НУВГП](#) та [Порядку перезарахування результатів навчання за програмами академічної мобільності в НУВГП](#)

Здобувачі вищої освіти можуть використовувати загальновизнані міжнародні інформаційні платформи для поглибленого вивчення і проведення досліджень, а також зарахування результатів діяльності (Google Scholar; PlosOne; ERIC; ResearchersID).

Студенти можуть бути залучені (за їх згодою) до участі у підготовці грантових заявок на участь у міжнародних конкурсах та участі в інших громадських ініціативах, що стосуються особистого, професійного та організаційного розвитку.

*Лектор*

*Щербакова А.С., к.е.н.*