

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки і торгівлі

СИЛАБУС

вибіркового освітнього компонента

ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

підготовки магістра

галузі знань 07 Управління та адміністрування

спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

*освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та організація
бізнесу*

Силабус вибіркового освітнього компонента ПОТЕНЦІАЛ І РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ підготовки магістра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та організація бізнесу

Розробник: Шостак Л.В., доцент кафедри економіки і торгівлі, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОПП

Підприємництво, торгівля
та організація бізнесу



Людмила ШОСТАК

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки і торгівлі

протокол №1 28.08.2024

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування	Вибірковий
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4	076 Підприємництво та торгівля	Рік навчання 1 (2024/2025 н.р)
ІНДЗ: немає	Підприємництво, торгівля та організація бізнесу	Семестр 2й
	Другий (магістерський) рівень	Лекції 10 год.
		Практичні 14 год.
		Самостійна робота 88 год.
		Консультації 8 год.
Мова навчання	українська	Форма контролю: залік

II. Інформація про викладача

ППП: Шостак Людмила Василівна

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: доцент

Посада: доцент кафедри економіки і торгівлі

Мобільний телефон: 0503784882

E-mail: Shostak.Lyudmyla@vnu.edu.ua

Електронний розклад: <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. Опис освітнього компонента

1. Анотація освітнього компонента. Освітній компонент «Потенціал і розвиток електронного бізнесу» передбачений для підготовки магістра галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та організація бізнесу». Освітній компонент «Потенціал і розвиток електронного бізнесу» спрямований на формування у здобувачів знань і навичок щодо функціонування, організації та розвитку сучасних моделей електронної комерції. Особлива увага приділяється аналізу цифрових платформ, інноваційних бізнес-моделей та інструментів просування у цифровому середовищі. Вивчення дисципліни забезпечує здатність майбутніх фахівців ефективно застосовувати інструменти e-business у підприємницькій і торговельній діяльності.

Метою освітнього компонента є формування системних знань про потенціал електронного бізнесу та розвиток компетентностей у сфері впровадження цифрових технологій для підвищення ефективності підприємницької діяльності. **Завдання:** опанування здобувачами теоретичних основ електронного бізнесу та його ролі в сучасній економіці, оволодіння знаннями щодо різновидів, інструментів і стратегій електронної комерції, аналізу можливостей цифрових платформ та інноваційних бізнес-моделей, а також формування практичних умінь використання інструментів e-business у розвитку підприємств. Важливою складовою є розвиток здатності критично оцінювати ризики та визначати перспективи цифрової трансформації бізнесу в умовах глобальної конкуренції.

2. Пререквізити. Передумови для вивчення – основи економічної теорії, маркетингу, менеджменту, економіки та організації торгівлі, а також освітній компонент «Управління розвитком суб'єктів бізнесу». **Постреквізити.** З урахуванням матеріалу освітнього компонента «Потенціал і розвиток електронного бізнесу» вивчається освітній компонент: «Бізнес-моделювання інноваційних проєктів» та «Ризики в організації діяльності електронного бізнесу».

3. Результати навчання (компетентності).

Інтегральна компетентність

Здатність визначати та розв'язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.

Загальні компетентності

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові компетентності

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

Результати навчання

РН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

РН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

РН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

РН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

4. Структура освітнього компонента

Таблиця 2

Назва змістовних модулів і тем	Кількість годин					Форма контролю/ Бали
	Усього	У тому числі				
		лекції	практичні	самос. робота	консул.	
Змістовий модуль 1. Теоретичні та прикладні засади електронного бізнесу						
Тема 1. Теоретичні основи електронного бізнесу	11	1	1	8	1	ДС, Т, РК / 10 балів
Тема 2. Моделі електронного бізнесу та їх застосування	12	1	2	8	1	ДС, Т, РМГ, Р / 10 балів
Тема 3. Цифрові платформи як інфраструктура e-business	11	1	1	8	1	ДС, Т, РК / 10 балів
Тема 4. Маркетинг в електронному бізнесі: інструменти та стратегії	12	1	2	8	1	ДС, Т, РК, РМГ / 10 балів
Разом за модулем 1	46	4	6	32	4	тах 40 балів
Змістовий модуль 2. Потенціал розвитку електронного бізнесу: технологічні, правові та стратегічні аспекти						
Тема 5. Інформаційні технології у розвитку електронного бізнесу	11	1	1	9		ДС, Т, РК, РМГ / 10 балів
Тема 6. Безпека та правове регулювання в електронному бізнесі	12	1	1	9	1	ДС, Т, РК / 10 балів
Тема 7. Фінансові аспекти та електронні платіжні системи	13	1	2	9	1	ДС, Т, РК, РМГ / 10 балів
Тема 8. Логістика та електронне управління ланцюгами постачання (e-SCM)	12	1	1	9	1	ДС, Т, РК / 10 балів
Тема 9. Соціальні медіа та комунікації в електронному бізнесі	12	1	1	10		ДС, Т, РК, РМГ / 10 балів

Тема 10. Перспективи розвитку електронного бізнесу та новітні технології	14	1	2	10	1	ДС, Т, РК / 10 балів
Разом за модулем 2	74	6	8	56	4	max 60 балів
Всього годин / Балів	120	10	14	88	8	max 100 балів

Форма контролю*: ДС – дискусія, Т – тести, РК – розв’язування кейсів, РМГ – робота в малих групах, КР – контрольна робота П – презентація роботи; Р – реферат.

5. Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачами освіти самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані здобувачам освіти, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з рекомендованою літературою.
3. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
4. Контрольна перевірка знань за запитаннями для самоконтролю.

IV. ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов’язковим. Здобувачі освіти зобов’язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацювати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/ukitbu>).

Підсумковий семестровий контроль у вигляді заліку передбачає оцінку засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу на підставі результатів виконання ним усіх видів запланованої навчальної роботи впродовж семестру та враховує бали поточного оцінювання (100 балів).

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

Перелік питань на залік

1. Поняття та суть електронного бізнесу.
2. Основні ознаки електронного бізнесу.
3. Види електронного бізнесу.
4. Відмінності між електронним бізнесом і електронною комерцією.
5. Класифікація електронного бізнесу за видами учасників.
6. Моделі B2B, B2C, C2C, C2B: особливості та приклади.
7. Основні етапи розвитку електронного бізнесу.
8. Переваги та недоліки електронного бізнесу.
9. Суб'єкти та об'єкти електронного бізнесу.
10. Основні ресурси електронного бізнесу.
11. Поняття інфраструктури е-бізнесу.
12. Інформаційно-технологічна інфраструктура.
13. Програмне забезпечення для е-бізнесу.
14. Хмарні технології в електронному бізнесі.
15. CRM-системи: значення та функції.
16. ERP-системи: визначення і роль у бізнесі.
17. Електронний документообіг: сутність і приклади.
18. Платіжна інфраструктура е-бізнесу.
19. Електронні платіжні системи: види.
20. Захист персональних даних у е-бізнесі.
21. Сутність електронної комерції.
22. Основні моделі електронної комерції.
23. Інтернет-магазин: структура та особливості.
24. Платформи електронної комерції.
25. Процес здійснення покупки онлайн.
26. Дропшипінг як модель е-комерції.
27. Електронні аукціони та тендери.
28. Переваги електронної комерції для споживача.
29. Виклики в електронній комерції.
30. Роль мобільної комерції (m-commerce).
31. Сутність інтернет-маркетингу.
32. SEO — пошукова оптимізація.
33. Контекстна реклама: принципи роботи.
34. SMM — маркетинг у соціальних мережах.
35. E-mail маркетинг: переваги та ризики.
36. Google Ads: основи роботи.
37. Аналіз поведінки користувача на сайті.
38. Метрики ефективності інтернет-маркетингу.
39. Таргетинг і ретаргетинг.
40. Створення лендінгів і роль UX/UI дизайну.
41. Сутність цифрової трансформації.

42. Індустрія 4.0: ключові елементи.
43. Цифрові двійники (digital twins).
44. Штучний інтелект у бізнесі.
45. Машинне навчання: приклади використання.
46. Big Data в прийнятті бізнес-рішень.
47. Хмарні обчислення у трансформації бізнесу.
48. Автоматизація бізнес-процесів.
49. Роль IoT у електронному бізнесі.
50. Edge Computing та його значення.
51. Кібербезпека: основні поняття.
52. Основні види кіберзагроз.
53. Методи захисту інформації.
54. Електронний цифровий підпис (ЕЦП).
55. Протоколи шифрування даних.
56. Аутентифікація та авторизація.
57. Безпечна обробка платежів.
58. Антивірусні та антишпигунські засоби.
59. Захист персональних даних користувачів.
60. Роль брандмауерів та VPN у безпеці.
61. Законодавство України про електронну комерцію.
62. Закон України "Про електронні довірчі послуги".
63. Правове значення електронного підпису.
64. Загальні вимоги до електронних договорів.
65. Електронна ідентифікація.
66. Регулювання захисту персональних даних (GDPR).
67. Відповідальність за порушення в е-бізнесі.
68. Міжнародні стандарти е-комерції.
69. Інтернет-торгівля і оподаткування.
70. Судова практика у сфері електронного бізнесу.
71. Поняття електронного уряду.
72. Види цифрових державних послуг.
73. Портал "Дія" — функції та можливості.
74. Електронне голосування.
75. Електронна ідентифікація громадян.
76. Взаємодія бізнесу з державою через е-сервіси.
77. Електронне ліцензування.
78. Електронні послуги в податковій сфері.
79. Smart City як приклад цифрової держави.
80. Перспективи розвитку е-урядування в Україні.
81. Генеративний штучний інтелект (Generative AI).
82. Метавсесвіт та можливості для бізнесу.
83. Блокчейн у бізнес-практиці.
84. Smart contracts: приклади використання.
85. NFT і токенизація цифрових активів.
86. Використання AR/VR у комерції.
87. Розумна аналітика та бізнес-прогнозування.
88. Майбутні тенденції в онлайн-торгівлі.
89. Автоматизоване обслуговування клієнтів (чат-боти).
90. Етичні проблеми використання технологій у е-бізнесі.

VI. ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Критерії оцінювання результатів навчання:

90 – 100 (зараховано) - здобувач опрацював цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями та вміє їх застосовувати на практиці, здобув компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності.

82 – 89 (зараховано) - здобувач опрацює цілий курс згідно програми, оперує основними поняттями, проте може застосувати більшість положень на практиці, здобути компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання високого рівня складності з незначними помилками.

75 – 81 (зараховано) - здобувач опановує 80–90 % курсу згідно програми, оперує більшістю основних понять та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності.

67 -74 (зараховано) - здобувач опановує 60-70% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з незначними помилками.

60 – 66 (зараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора

1 – 59 (незараховано) - здобувач опановує 60% основного курсу згідно програми, оперує окремими основними поняттями та може їх застосувати на практиці, здобути окремі компетенції, знання та вміння, не розв'язує завдання середнього рівня складності з допомогою лектора.

VII. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Дмитрієва В. А. Онлайн технології в електронному бізнесі: навчальний посібник. Дніпро: Ліра, 2022. 178 с.
2. Електронна комерція [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 075 «Маркетинг» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С. О. Лебеденко. Електронні текстові дані (1 файл: 213 Кбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. – 73 с.
3. Вербівська Л. В. Стратегічний розвиток електронного бізнесу в системі національної економіки України: теорія, методологія, практика : монографія. Київ: ЗВО «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая», 2021. 320 с.
4. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб. / За ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. – Луцьк : Вежа-Друк, 2019. 592 с.

Додаткова література

1. Шостак Л. В., Мохнюк А.М. Розвиток Інтернет-бізнесу як важливого елементу комунікацій в логістиці. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. №60. С. 123-128. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure60-23>
2. Павлов К. В., Павлова О. М., Шостак Л. М., Романюк Д. А. Стратегічні напрями нарощення економічного потенціалу підприємства. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2021. Вип. 14. с. 90-96.

3. Шостак Л., Милько,І., Павлова С. Електронна торгівля та Інтернет-технології в логістиці. *Економіка та суспільство*, 2023, №55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-97>