

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету управління, адміністрування та туризму

Євгеній РУДНІЧЕНКО

«01» вересня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Сучасні стратегії електронного бізнесу

Назва дисципліни

Призначення Робочої програми	Для освітніх програм різних спеціальностей
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова навчання	Українська
Обсяг дисципліни, кредитів ЄКТС	4
Статус дисципліни	Вибіркова
Факультет	Управління, адміністрування та туризму
Кафедра	Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Обсяг дисципліни		Кількість годин						Форма семестрового контролю
			Аудиторні заняття					Самостійна робота (в т.ч. ІРС)	Залік
	Кредити ЄКТС	Години	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття		
Д	4	120	34	16		18		86	+
З	4	120	12	8		4		108	+

Робоча програма складена  канд. екон. наук, доц Людмила САЧИНСЬКА

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Протокол від 29.08.2025 р. № 1 Зав. кафедри  Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

2 ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Сучасні стратегії електронного бізнесу» є однією із вибіркових дисциплін фахової підготовки і займає важливе місце у підготовці здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти усіх форми здобуття вищої освіти

Мета дисципліни: формування у здобувачів теоретичних знань та практичних навичок зі здійснення електронного бізнесу, а також ефективного використання інтернет-ресурсів у підприємницькій діяльності.

Предмет дисципліни: вивчення та дослідження сучасних стратегій, моделей і технологій ведення електронного бізнесу, особливостей функціонування цифрових ринків та електронної комерції, принципів формування і реалізації бізнес-стратегій в онлайн-середовищі, а також інструментів використання інтернет-ресурсів для розвитку підприємницької та торговельної діяльності.

Завдання дисципліни: Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування здатності до абстрактного мислення, аналізу та синтезу при дослідженні процесів розвитку електронного бізнесу; оволодіння сучасними методами та інструментами обґрунтування управлінських рішень щодо створення і функціонування підприємницьких та торговельних структур в онлайн - середовищі; розвиток умінь аналізувати та оцінювати ефективність бізнес-моделей електронної комерції; формування розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин у цифровому середовищі; набуття навичок стратегічного планування діяльності підприємств у сфері електронного бізнесу; розвиток здатності приймати обґрунтовані рішення в умовах динамічних змін цифрового ринку.

Результати навчання. Після вивчення дисципліни здобувач освіти повинен бути здатним використовувати базові знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення ефективної діяльності підприємницьких та торговельних структур; знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності підприємств з урахуванням ризиків та невизначеності; застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань у різних практичних ситуаціях у сфері підприємництва та торгівлі; демонструвати здатність до побудови та адаптації бізнес-моделей Інтернет-торгівлі; аналізувати сучасні тенденції розвитку електронного бізнесу та цифрових ринків; оцінювати ефективність електронної комерції з використанням відповідних економічних і маркетингових показників; обґрунтовувати управлінські рішення щодо впровадження цифрових технологій у діяльність підприємств; використовувати сучасні інструменти електронного маркетингу, просування та аналітики; оцінювати ризики електронного бізнесу та розробляти заходи щодо їх мінімізації; здійснювати аналіз конкурентного середовища та формувати стратегії розвитку підприємства в цифровій економіці.

3 СТРУКТУРА ЗАЛІКОВИХ КРЕДИТІВ ДИСЦИПЛІНИ

Назва теми	Кількість годин, відведених на					
	Денну форму			Заочну форму		
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Лекції	Практичні і заняття	СРС
Тема 1. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції	2	2	10	2	2	12
Тема 2. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції.	2	2	10			12
Тема 3. Моделі та стратегії електронного бізнесу	2	2	11	2		14
Тема 4 . Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу	2	2	11			14
Тема 5. Управління взаєминами із покупцями	2	2	11	2	2	14
Тема 6. Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів	2	2	11			14
Тема 7. Веб стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності	2	2	11	2		14
Тема 8. Стратегія та планування цифрового маркетингу	2	4	11			14
Разом за семестр	16	18	86	8	4	108

4 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Зміст лекційного матеріалу

№ лекції	Перелік тем лекцій, їх анотація	Кількість годин
1	Тема 1. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції. Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі. Літ.: [1; 2; 3.с.9-15; 4]	2
2	Тема 2. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції. Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції Літ.: [1;2;3. с.92-97; 4]	2
3	Тема 3. Моделі та стратегії електронного бізнесу. Бізнес-моделі в Інтернет – бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес-стратегії. Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії. Літ.: [1.с.65-73;2;3;4]	2
4	Тема 4. Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу. Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Призначення комп'ютерних мереж Інтранет та Екстранет. Віртуальні приватні мережі. Інтернет як база електронного бізнесу. Літ.: [1;2;3. с.17-28; 4]	2
5	Тема 5. Управління взаєминами із покупцями. Стратегія і концепція CRM в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM – технології. Класифікація CRM-систем. Літ.: [1;2,3;4.с.75-85;]	2
6	Тема 6. Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів. Характеристика атракторів. Фактори привабливості. Стратегії для атракторів. Заохочення: інтегровані веб-комунікації. Літ.: [1;2.с.90-112;3;4]	2
7	Тема 7. Веб стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності . Інтернет та всесвітня павутина. Роль інтернету в комплексі маркетингових комунікацій. Кешування та недорахунок. Літ.: [1;2.с.124-138;3;4]	2
8	Тема 8. Стратегія та планування цифрового маркетингу. Розробка комплексної стратегії цифрового маркетингу. Бюджетування та розподіл ресурсів. Встановлення цілей та завдань стратегії цифрового маркетингу. Відслідковування та звітність продуктивності кампанії цифрового маркетингу. Літ.: [1;2.с.164-171;3;4;]	2
Разом за семестр		16

Перелік оглядових лекцій для студентів заочної форми здобуття освіти

Номер лекції	Тема лекції	Кількість годин
1	Тема 1-2. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції. Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі.	2

	Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції Літ.: [1; 2; 3.с.9-15, с.92-97; 4]	
2	Тема 3-4. Моделі та стратегії електронного бізнесу. Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу. Бізнес-моделі в Інтернет – бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес-стратегії. Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії. Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Призначення комп'ютерних мереж Інтранет та Екстранет. Віртуальні приватні мережі. Інтернет як база електронного бізнесу. Літ.: [1.с.65-73;2;3. С. 17-28;4]	2
3	Тема 5-6. Управління взаєминами із покупцями. Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів. Стратегія і концепція CRM в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM – технології. Класифікація CRM-систем. Характеристика атракторів. Фактори привабливості. Стратегії для атракторів. Заохочення: інтегровані веб-комунікації. Літ.: [1;2.с.90-112;3;4. С.75-85]	2
4	Тема 7-8. Веб стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності. Стратегія та планування цифрового маркетингу. Інтернет та всесвітня павутина. Роль інтернету в комплексі маркетингових комунікацій. Кешування та недорахунок. Розробка комплексної стратегії цифрового маркетингу. Бюджетування та розподіл ресурсів. Встановлення цілей та завдань стратегії цифрового маркетингу. Відслідкування та звітність продуктивності кампанії цифрового маркетингу. Літ.: [1;2.с.124-138,164-171;3;4;]	2
Разом:		8

4.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів денної форми здобуття освіти

№ з/п	Теми практичних занять, їх зміст	Кількість год.
1	Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції. Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі. Літ.: [1; 2; 3.с.9-15; 4]	2
2	Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції. Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції Літ.: [1;2;3. с.92-97; 4]	2
3	Моделі та стратегії електронного бізнесу. Бізнес-моделі в Інтернет – бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес-стратегії. Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії. Літ.: [1.с.65-73;2;3;4]	2
4	Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу. Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Призначення комп'ютерних мереж Інтранет та Екстранет. Віртуальні приватні мережі. Інтернет як база електронного бізнесу. Літ.: [1;2;3. с.17-28; 4]	2
5	Управління взаєминами із покупцями. Стратегія і концепція CRM в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM – технології. Класифікація CRM-систем. Літ.: [1;2.3;4.с.75-85;]	2
6	Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів. Характеристика атракторів. Фактори привабливості. Стратегії для атракторів. Заохочення: інтегровані веб-комунікації. Літ.: [1;2.с.90-112;3;4]	2
7	Веб стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності . Інтернет та всесвітня павутина. Роль інтернету в комплексі маркетингових комунікацій. Кешування та недорахунок. Літ.: [1;2.с.124-138;3;4]	2
8	Стратегія та планування цифрового маркетингу. Розробка комплексної стратегії цифрового маркетингу. Бюджетування та розподіл ресурсів. Встановлення цілей та завдань стратегії цифрового маркетингу. Відслідкування та звітність продуктивності кампанії цифрового маркетингу. Літ.: [1;2.с.164-171;3;4]	4
Разом		18

Перелік практичних занять для студентів заочної форми навчання

№ з/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу. Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу. Літ.: [1;2;3. с.17-28, 92-97; 4]	2
2	Управління взаєминами із покупцями. Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів. Заохочення: інтегровані веб-комунікації. Веб стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності . Стратегія та планування цифрового маркетингу. Літ.: [1;2.с.124-138, 164-171;3;4.с.75-85]	2
Разом:		4

4.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота студентів усіх форм здобуття освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу, підготовці до практичних робіт, тестування з теоретичного матеріалу, виконанні індивідуальних домашніх завдань.

Обсяг самостійної роботи з дисципліни «Сучасні стратегії електронного бізнесу» для денної форми здобуття освіти становить 86 годин. Вона включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- самостійного опрацювання окремих тем та питань;
- опрацювання навчальної літератури при підготовці до практичного заняття;
- виконання індивідуального домашнього завдання;
- підготовка до поточного тестового контролю;
- підготовка до проведення контрольних заходів (написання контрольної роботи, тощо).

Зміст самостійної роботи студентів *денної* форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Отримання завдання для виконання індивідуального домашнього завдання.	5
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Підбір матеріалів, опрацювання літературних джерел для виконання індивідуального домашнього завдання.	5
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
6	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Тестовий контроль Т1-4.	5
8	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю, виконання індивідуального домашнього завдання.	5
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю, виконання індивідуального домашнього завдання.	5
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	5
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Тестовий контроль Т5-8.	5
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю. Підготовка до контрольної роботи.	5
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Контрольна робота за темами 1-8. Здача індивідуального домашнього завдання.	6
Разом		86

На самостійне опрацювання здобувачів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням індивідуального домашнього завдання здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

Вимоги до виконання індивідуального домашнього завдання (для студентів денної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

5 ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій та методів, зокрема, лекції проводяться в основному словесними методами та з використанням комп'ютерних інформаційних технологій, наочних методів (слайдів), пояснення, бесіди; практичні заняття.

Вивчаючи дисципліну, здобувачі, крім лекційного матеріалу, мають використовувати додаткову навчально-методичну та наукову літературу, рекомендовану програмою курсу, спиратися на законодавчу базу України та урядові інструктивні матеріали.

6 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком освітнього процесу. При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування на практичних заняттях;
- оцінювання результатів виконання практичних робіт;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання контрольної роботи.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати поточного контролю. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від максимального балу, не допускається до семестрового контролю і вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

7 ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, брати участь у дискусіях, вирішенні проблемних питань).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання індивідуального домашнього завдання. Виконання індивідуального завдання завершується його здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком самостійної роботи. У якості ІДЗ здобувач може підготувати реферат або тези доповіді на конференцію за однією з тем навчальної дисципліни при дотриманні узгоджених з викладачем термінів його виконання.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені робочою програмою. Будь-які

форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://prometheus.org.ua/courses-catalog/>; <https://www.coursera.org/browse/business>; <https://ed-era.com>; <https://eduhub.org.ua>), які сприяють формуванню компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

8 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем з кожного виду навчальної роботи (робота) і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна робота може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків (мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної кожному виду навчальної роботи.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни, встановлених цією Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є залік, може набрати до 60 балів. Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів.

Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС, яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця 8.1 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти

Аудиторна робота								Контрольні заходи			Самостійна робота	Семестровий контроль
Практичні заняття (мінімум – 8 контрольних точок)								Тестовий контроль:	Контроль-на робота		ІДЗ*	Залік
1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-17	T*1-4	T5-8	T1-8		
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)												
3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	6-10	6-10	12-20	12-20	За рейтингом
24-40								12-20		12-20	12-20	60-100**

Примітка: *ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; T* – тема навчальної дисципліни;

**За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці 8.4.

Таблиця 8.2 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів заочної форми здобуття освіти

Аудиторна робота		Самостійна, індивідуальна робота			Семестровий контроль
Практичне заняття		Контрольна робота	Тестовий контроль		Залік
1	2	Якість виконання та захист	T1-4	T5-8	
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)					
12-20	12-20	24-40	6-10	6-10	За рейтингом
24-40		24-40	12-20		60-100

Оцінювання якості виконання контрольної роботи здобувачами освіти

Контрольна робота передбачає виконання двох теоретичних і проблемного питання. Варіанти контрольних робіт та зміст завдань наведено в методичних рекомендаціях до виконання контрольної роботи. При оцінюванні контрольної роботи враховуються повнота відповіді на питання, якість її виконання. Загальна максимальна сума балів становить 10 для денної форми здобуття освіти і 20 для заочної. Критерії оцінювання контрольної роботи наведені в табл. 8.3-8.4.

Таблиця 8.3 – Розподіл балів між завданнями контрольної роботи денної форми здобуття освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичне питання	4	5	6
Теоретичне питання	4	5	6
Теоретичне питання	4	6	8
Всього балів	12	16	20

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (12 балів) та максимального (20 балів), знаходиться в межах 13-19 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Таблиця 8.4 – Розподіл балів між завданнями контрольної роботи студентів заочної форми здобуття освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичні питання	6	8	10
Теоретичне питання	6	8	10
Теоретичне питання	6	8	10
Теоретичне питання	6	8	10
Всього балів	24	32	40

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (24 балів) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Кожне завдання контрольної роботи здобувача вищої освіти оцінюється з використанням наведених у таблиці 8.5 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (щодо визначення достатнього, середнього та високого рівня досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей).

Оцінювання результатів навчання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при проведенні інтерактивних вправ; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями (табл.8.5)

Таблиця 8.5 – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань, вміє аналізувати помилки та виправляти їх. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві-три несуттєві <i>помилки</i> .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві-три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекидає їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

ІДЗ здобувача вищої освіти оцінюється аналогічно з використанням вищенаведених у таблиці 8.3 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (мінімальний позитивний бал – 12 балів, максимальний – 20 балів). При підготовці тез доповідей на конференцію у якості ІДЗ здобувач вищої освіти отримує максимальний бал (20) за його виконання.

Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з двох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 20 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати здобувач за результатами тестування, складає 5.

Відповідно до таблиці структурування видів робіт за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

Таблиця 8.6 – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–10	11–12	13–14	15–16	17–18	19–20
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-64	65-74	75-79	80-89	90-100
Кількість балів	-	6	7	8	9	10

На тестування відводиться 20 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці 8.5.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (залік)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі заліку, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання заліку відбувається за автоматично за набраною кількістю балів.

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведеній нижче таблиці.8.7.

Таблиця 8.7 – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	Відмінно/Excellent – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
B	83-89		Добре/Good – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
C	73-82		Задовільно/Satisfactory – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
D	66-72		
E	60-65		
FX	40-59	Незараховано	Незадовільно/Fail – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
F	0-39		Незадовільно/Fail – Результати навчання відсутні

Семестровий залік виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «зараховано/ незараховано», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 8.5.

9 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Що таке електронний бізнес і які його основні складові?
2. Чим електронний бізнес відрізняється від електронної комерції?
3. Які етапи розвитку електронного бізнесу можна виділити?
4. Які фактори сприяли розвитку e-business?
5. Які основні характеристики цифрової економіки?
6. Які переваги та недоліки електронного бізнесу?
7. Які види електронного бізнесу існують?
8. Що таке цифрова трансформація підприємства?
9. Які основні принципи функціонування e-business?
10. Які сучасні тренди розвитку електронного бізнесу?
11. Що таке бізнес-модель електронного бізнесу?
12. Які типи бізнес-моделей e-business ви знаєте (B2B, B2C, C2C тощо)?
13. У чому особливості платформених бізнес-моделей?
14. Які стратегії масштабування електронного бізнесу існують?
15. Як формується стратегія електронного бізнесу?

16. Які фактори впливають на вибір стратегії e-business?
17. Що таке конкурентна стратегія в електронному бізнесі?
18. У чому полягає стратегія диференціації?
19. Які особливості цінових стратегій в онлайн-середовищі?
20. Що таке цифровий маркетинг?
21. Які інструменти інтернет-маркетингу ви знаєте?
22. Що таке SEO та як воно працює?
23. Яка роль контент-маркетингу в e-business?
24. Що таке SMM і як він впливає на продажі?
25. Які канали онлайн-просування є найефективнішими?
26. Що таке омніканальна стратегія?
27. Як формується клієнтський досвід (Customer Experience)?
28. Які методи залучення клієнтів використовуються в Інтернеті?
29. Як забезпечити утримання клієнтів у e-business?
30. Що таке персоналізація в електронному бізнесі?
31. Які інструменти персоналізації використовуються?
32. Що таке масова кастомізація?
33. Як Big Data використовується для персоналізації?
34. Які переваги персоналізації для бізнесу?
35. Які ризики пов'язані з персоналізацією?
36. Що таке лояльність клієнтів і як її підвищити?
37. Які показники використовуються для оцінки лояльності?
38. Що таке CRM-системи?
39. Яка роль клієнтських даних у e-business?
40. Яка роль інформаційних технологій у розвитку e-business?
41. Що таке хмарні технології та як вони використовуються?
42. Яку роль відіграє штучний інтелект у бізнесі?
43. Що таке Big Data?
44. Як працює Blockchain у електронній комерції?
45. Які технології автоматизації використовуються в e-business?
46. Які платформи електронної комерції існують?
47. Що таке конкурентоспроможність у цифровому середовищі?
48. Як формуються конкурентні переваги в e-business?
49. Яка роль бренду в електронному бізнесі?
50. Що таке цифрова репутація?
51. Як оцінити ефективність електронного бізнесу?
52. Що таке конверсія та як її підвищити?
53. Які фактори впливають на поведінку онлайн-споживача?
54. Як управляти онлайн-репутацією?
55. Які стратегії розвитку електронного бізнесу існують?
56. Які основні ризики електронного бізнесу?
57. Що таке кібербезпека?
58. Які загрози існують у цифровому середовищі?
59. Як захищаються персональні дані користувачів?
60. Які міжнародні стандарти захисту даних існують?
61. Які правові аспекти регулюють e-business?
62. Які етичні проблеми виникають у цифровому бізнесі?
63. Як формується довіра споживачів до онлайн-платформ?
64. Які методи запобігання шахрайству використовуються?
65. Які вимоги до безпечних онлайн-платежів?
66. Які глобальні тренди електронного бізнесу?
67. Як цифровізація впливає на традиційний бізнес?
68. Що таке мобільна комерція (m-commerce)?
69. Які перспективи розвитку маркетплейсів?
70. Що таке соціальна комерція?
71. Які інновації визначають майбутнє e-business?
72. Як змінюється поведінка споживачів у цифрову епоху?
73. Які перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні?
74. Яка роль стартапів у розвитку e-business?

10 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Навчальний процес з дисципліни «Сучасні стратегії електронного бізнесу» забезпечений необхідними навчально-методичними матеріалами.

Зокрема, усі необхідні матеріали (лекційні матеріали, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи, методичні вказівки для виконання завдань) для здобувачів денної форми навчання викладені в модульному середовищі для навчання:

Сачинська Л.В. Сучасні стратегії електронного бізнесу. Модульне середовище для навчання. URL: <https://msn.khmnu.edu.ua/course/view.php?id=10282#section-4>

Також підготовлено необхідні роздаткові матеріали (задачі до розв'язання на практичних заняттях, опис ситуацій до обговорення), які видаються здобувачам на заняттях.

11 МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проєктор. Програмне забезпечення: програми Microsoft Office або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивчення навчальної дисципліни не потребує використання спеціального програмного прикладного забезпечення, крім загальновживаних програм і операційних систем.

12 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Електронна комерція: навч. посіб./ І.Є. Максютенко, П.В. Захарченко, Т.В.Сівашенко – Київ: Видавничий дім «Кордон», 2025 – 256 с.
2. Електронний (Цифровий) Маркетинг: навч. посіб. / І.Є. Максютенко, Р.А. Дименко. – Київ: Видавничий дім «Кордон», 2025 – 208 с.
3. Шалева О.І. Електронна комерція. Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2021. – 216 с.
4. Електронна комерція та Інтернет – торгівля: навчально методичний посібник. / К.М. Краус, Н. М. Краус, О.В. Манжура. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021.- 454 с.

Додаткова

1. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е- комерція): Навчальний посібник. – К.:Кордон, 2008.- 302 с.
2. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано-Франківськ : «Лілея- НВ» – 2015. – 264 с.
3. Мозгова Г. В., Ляшевська В. І., Білоконь В. О. Сутність і моделі електронного бізнесу та електронної комерції. Бізнес Інформ. 2022. №1. С. 123–131. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-123-131>
4. Електронне джерело: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2024/11/11.24._topic_Natalya-Tymohenko-62-73.pdf
5. Електронне джерело: http://irbis-nbuv.gov.ua>irbis_nbuv>cgiirbis_64

13. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Електронна бібліотека університету. URL: <http://lib.khmnu.edu.ua>
2. Модульне середовище для навчання. URL : <https://msn.khmnu.edu.ua/>
3. Репозитарій ХНУ. URL : <https://library.khmnu.edu.ua/#>.

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЇ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Тип дисципліни	Вибіркова
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова викладання	Українська
Семестр	-
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	4,0
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Денна/заочна

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, *повинен* бути здатним використовувати базові знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення ефективної діяльності підприємницьких та торговельних структур; *знати* основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності підприємств з урахуванням ризиків та невизначеності; застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань у різних практичних ситуаціях у сфері підприємництва та торгівлі; *демонструвати* здатність до побудови та адаптації бізнес-моделей Інтернет-торгівлі; *аналізувати* сучасні тенденції розвитку електронного бізнесу та цифрових ринків; *оцінювати* ефективність електронної комерції з використанням відповідних економічних і маркетингових показників; обґрунтовувати управлінські рішення щодо впровадження цифрових технологій у діяльність підприємств; *використовувати* сучасні інструменти електронного маркетингу, просування та аналітики; *оцінювати* ризики електронного бізнесу та розробляти заходи щодо їх мінімізації; *здійснювати* аналіз конкурентного середовища та формувати стратегії розвитку підприємства в цифровій економіці.

Зміст навчальної дисципліни. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. ефективність електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу. Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу. Управління взаєминами із покупцями. Веб-стратегія залучення та утримання відвідувачів. Веб-стратегії просування та придбання: вимірювання ефективності. Стратегія та планування цифрового маркетингу.

Запланована навчальна діяльність: не менше 8 год. в одному кредиті ECTS навчальної дисципліни

Форми (методи) навчання: словесні (розповідь, пояснення, бесіда), практичні (рішення задач, розгляд ситуацій, дискусія), наочні методи (слайди).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, тестування, захист індивідуального завдання, контрольна робота.

Вид семестрового контролю: залік.

Навчальні ресурси:

1. Електронна комерція: навч. посіб./ І.Є. Максютенко, П.В. Захарченко, Т.В.Сівашенко – Київ: Видавничий дім «Кордон», 2025 – 256 с.

2. Електронний (Цифровий) Маркетинг: навч. посіб. / І.Є. Максютенко, Р.А. Дименко. – Київ: Видавничий дім «Кордон», 2025 – 208 с.

3. Шалева О.І. Електронна комерція. Навчальний посібник. – Київ: Центр учбової літератури, 2021. – 216 с.

4. Електронна комерція та Інтернет – торгівля: навчально методичний посібник. / К.М. Краус, Н. М. Краус, О.В. Манжура. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021.- 454 с.

5. Модульне середовище для навчання MOODLE. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua/course/view.php?id=10282#section-4>

6. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khnu.km.ua/asp/php_f/p1page_lib.php.

Викладач: кандидат економічних наук, доцент Сачинська Л.В.