

КИЇВСЬКИЙ СТОЛИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА

Факультет економіки та управління

Кафедра управління

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної  
та навчальної роботи

О.Б. Жильцов

2025 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційне забезпечення системи управління підприємства

для студентів

спеціальності	073 «Менеджмент»
рівня вищої освіти	перший (бакалаврський)
освітньої програми	073.00.01 Менеджмент організацій

КИЇВСЬКИЙ СТОЛИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА  
Код ЄДРПОУ 45307965  
Програма № 08.16/25  
Методичник відділу моніторингу якості освіти  
*Лисенко*  
« 1 » вересня 20 25 р.

Київ – 2025

**Розробники:**

**Мельник Ірина Юріївна**, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук Факультету інформаційних технологій і математики Київського університету імені Бориса Грінченка (навчальний модуль «Інформаційні технології у менеджменті»),

**Сулима Мар'яна Олександрівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Факультету економіки та управління Київського столичного університету імені Бориса Грінченка (навчальний модуль «Управлінський облік»),

**Ткаченко Наталія Борисівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління Факультету економіки та управління Київського університету імені Бориса Грінченка (навчальні модулі «Електронна комерція», «Інформаційні технології у менеджменті»).

**Викладачі:**

**Мельник Ірина Юріївна**, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук Факультету інформаційних технологій і математики Київського університету імені Бориса Грінченка.

**Сулима Мар'яна Олександрівна**, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Факультету економіки та управління Київського столичного університету імені Бориса Грінченка,

**Ткаченко Наталія Борисівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління Факультету економіки та управління Київського університету імені Бориса Грінченка,

**Шульга Ольга Антонівна**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри управління Факультету економіки та управління Київського столичного університету імені Бориса Грінченка

**Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри управління**

Протокол від 29 серпня 2025 р. № 14.

Завідувач кафедри



Оксана МАРУХЛЕНКО

**Робочу програму погоджено з гарантом освітньої програми (керівником освітньої програми) «Менеджмент організацій»**

25 серпня 2025 р.

Керівник освітньої програми



Олена АКІЛІНА

**Робочу програму перевірено**

29 серпня 2025 р.

Заступник декана



Оксана КАЗАК

**Пролонговано:**

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (ПІБ), «\_\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (ПІБ), «\_\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (ПІБ), «\_\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

на 20\_\_/20\_\_ н.р. \_\_\_\_\_ (підпис) \_\_\_\_\_ (ПІБ), «\_\_\_» 20\_\_ р., протокол № \_\_\_\_\_

# 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування	Характеристика дисципліни (навчального модуля), очна (денна) форма навчання
<b>Інформаційне забезпечення системи управління підприємства (навчальні модулі: «Управлінський облік», «Електронна комерція», «Інформаційні технології у менеджменті»)</b>	
Вид навчальної дисципліни	обов'язкова
Мова викладання	українська
Курс	2, 3
Семестр	4, 5
Кількість навчальних модулів	3
Обсяг кредитів	9
Обсяг годин, зокрема:	270
аудиторні	126
модульний контроль	18
семестровий контроль	30
самостійна робота	96
Форма семестрового контролю	залік, екзамен
<b>Навчальний модуль «Управлінський облік»</b>	
Курс	2
Семестр	4
Кількість змістових модулів	3
Обсяг кредитів	3
Обсяг годин, зокрема:	90
аудиторні	42
модульний контроль	6
семестровий контроль	–
самостійна робота	42
Форма семестрового контролю	залік
<b>Навчальний модуль «Електронна комерція»</b>	
Курс	3
Семестр	5
Кількість змістових модулів	3
Обсяг кредитів	3
Обсяг годин, зокрема:	90
аудиторні	42
модульний контроль	6
семестровий контроль	15
самостійна робота	27
Форма семестрового контролю	екзамен

Найменування	Характеристика дисципліни (навчального модуля), очна (денна) форма навчання
<i>Навчальний модуль «Інформаційні технології у менеджменті»</i>	
Курс	3
Семестр	5
Кількість змістових модулів	3
Обсяг кредитів	3
Обсяг годин, зокрема:	90
аудиторні	42
модульний контроль	6
семестровий контроль	15
самостійна робота	27
Форма семестрового контролю	екзамен

## 2. Опис навчальних модулів

### 2.1. Навчальний модуль «Управлінський облік» (4-й семестр, залік, викладач – Сулима Мар'яна Олександрівна)

#### 2.1.1. Мета та завдання навчального модуля

**Мета:** сформувати у студентів комплексну систему знань, умінь і навичок, необхідних для ефективного управління діяльністю підприємства.

**Завдання:**

- розуміння сутності управлінського обліку, його відмінностей від фінансового, а також місця в системі управління підприємством;
- опанування методів калькулювання собівартості продукції (послуг, робіт), аналізу витрат, формування бюджетів, оцінки інвестиційних проєктів, управління запасами та ціноутворення;
- набуття навичок аналізу даних управлінського обліку для виявлення проблемних зон і пошуку шляхів оптимізації витрат;
- набуття знань щодо організації системи управлінського обліку на підприємстві для забезпечення менеджерів усіх рівнів своєчасною та достовірною інформацією.
- формування відповідального ставлення до використання конфіденційної інформації та прийняття управлінських рішень, що впливають на фінансовий стан підприємства.

**Компетентності:**

**Загальні:**

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, зокрема, здатність до самонавчання.

**Фахові:**

ФК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

ФК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

ФК16. Здатність використовувати знання в галузі економіки та бізнес-аналітики для аналізу економічних показників та процесів, застосовувати аналітичні інструменти та економічні теорії при управлінні бізнесом і персоналом.

#### 2.1.2. Результати навчання

Після завершення навчального модуля студенти будуть здатні:

РН-3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН-4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

РН-6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН-7. Виявляти навички організаційного проєктування.

РН-8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН-16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН-19. Володіти базовими знаннями в галузі економіки, включаючи бізнес-аналітику, в обов'язки необхідному для засвоєння загальнопрофесійних дисциплін.

### 2.1.3. Структура навчального модуля «Управлінський облік»

#### Тематичний план для студентів очної (денної) форми навчання

Назва теми за змістовими модулями	Усього годин	Розподіл годин за видами навчальної роботи				Модульний контроль
		аудиторні			самоств. робота	
		лекції	семінар.	практ.		
<b>Змістовий модуль 1. Основи та інструменти управлінського обліку</b>						
Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту	14	2	2	2	8	2
Тема 2. Класифікація і поведінка витрат	18	2	4	4	8	
Модульний контроль 1	2	–	–	–	–	
<i>Усього за змістовий модуль 1</i>	<b>34</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>2</b>
<b>Змістовий модуль 2. Бюджетування та контроль ефективності</b>						
Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю	14	2	2	2	8	2
Тема 4. Облік за центрами відповідальності	14	2	2	2	8	
Модульний контроль 2	2	–	–	–	–	
<i>Усього за змістовий модуль 2</i>	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	<b>2</b>
<b>Змістовий модуль 3. Прийняття управлінських рішень на основі облікових даних</b>						
Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку	24	2	6	6	10	2
Модульний контроль 3	2	–	–	–	–	
<i>Усього за змістовий модуль 3</i>	<b>26</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	
<b>Загалом</b>	<b>90</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>42</b>	<b>6</b>

## **2.1.4. Програма навчального модуля «Управлінський облік»**

### **Змістовий модуль 1. Основи та інструменти управлінського обліку**

#### **Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту**

Роль і місце управлінського обліку як складової інформаційної системи управління підприємством, історичні аспекти розвитку управлінського обліку. Види облікової інформації, що застосовується в процесі господарської діяльності та структуру системи обліку в Україні; користувачі облікової інформації, сфера дії управлінського обліку. Об'єкти і предмет управлінського обліку, особливості застосування різноманітних прийомів цього виду обліку, які в сукупності складають його метод; принципи управлінського обліку. Порівняльний аналіз управлінського і фінансового обліку з виокремленням схожих і відмінних рис, сутність етичних норм управлінського обліку. Огляд цифрових рішень управлінського обліку (електронні таблиці, ERP/BI-системи) та їх місце в інформаційній системі підприємства; типові структури управлінських звітів і дашбордів. Урахування впливу місцевого та регіонального середовища на організацію управлінського обліку (особливості нормативного поля, міської інфраструктури та локальних бізнес-практик).

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правові акти: 3.*

*Основна: 1-4.*

*Додаткова: 1.*

*Електронні ресурси: 2.*

#### **Тема 2. Класифікація і поведінка витрат.**

Економічна сутність витрат та їх регламентація в Україні. Основні підходи щодо визначення та обліку витрат підприємства. Концепція обліку витрат в Україні. Склад виробничих витрат. Формування виробничої собівартості продукції. Класифікація методів обліку витрат і собівартості продукції залежно від об'єктів калькуляції. Метод повних витрат («абсорпшен-костинг»). Облік витрат за статтями калькуляції та економічними елементами. Основні відмінності та практичні процедури здійснення попроцесної та позамовної калькуляції собівартості. Основні підходи до обліку та розподілу виробничих накладних витрат. Облік і розподіл виробничих накладних витрат за традиційним підходом. Підхід ABC для обліку і розподілу виробничих накладних витрат. Інструментальна підтримка калькулювання в табличних та ERP-системах; порівняльна характеристика результатів традиційного та ABC-підходів на єдиній інформаційній основі. Сутність та види методу обліку витрат і калькулювання «директ-костинг». Порядок застосування методу обліку витрат за «стандарт-кост». Шаблонізація «standard cost» та побудова карти відхилень як складові інформаційної підтримки управлінських рішень. Поведінка витрат. Групи факторів, що впливають на побудову обліку витрат. Класифікація ознак технологічного процесу виробництва. Моделювання поведінки витрат (fixed/variable/mixed), базові підходи до оцінки чутливості витрат і графічна інтерпретація залежностей. Приклади впливу регіональних факторів (енергоносії, транспортні тарифи, локальні податки) на структуру витрат підприємства. Сутність методу «витрати-обсяг-прибуток». Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток». Точка беззбитковості (поріг рентабельності). Маржинальний запас фінансової міцності. Сутність показника еластичності витрат та його використання для обґрунтування управлінських рішень. Операційний (виробничий) леверидж (важіль). Застосування методу «витрати-обсяг-прибуток» для визначення цільового обсягу реалізації і прибутку. Побудова CVR-моделі та графічна інтерпретація точки беззбитковості; базові підходи до сценарного аналізу. Регіональний аспект CVR-аналізу: урахування місцевого попиту, транспортної інфраструктури та специфіки ринку Києва чи регіону при визначенні критичного обсягу реалізації.

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правові акти: 1-2.*

*Основна: 1-4.*

*Додаткова: 2.*

*Електронні ресурси: 1-5.*

## **Змістовий модуль 2. Бюджетування та контроль ефективності**

### **Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю**

Планування господарської діяльності як одна з функцій управлінського обліку. Сутність бюджетування на підприємстві. Основні етапи процесу складання головного бюджету. Види бюджетів (кошторисів), що складаються на підприємстві. Основні методи розробки бюджетів: метод нарощування, пріоритетний метод, метод бюджетування з нульової точки (Zero based budget – ZBB). Групи бюджетів у фінансовому плануванні. Принципи розробки структури основного бюджету підприємства і окремих його складових. Формування основного бюджету підприємства. Система бюджетного контролю. Інтеграція бюджетних даних у табличні та ВІ-системи; визначення та моніторинг КРІ виконання бюджету. Місцевий контекст у бюджетуванні: вплив тарифів ЖКГ, місцевих податків, орендної політики та муніципальних програм підтримки бізнесу на формування і контроль бюджету.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1-4.*

*Додаткова: 2.*

*Електронні ресурси: 1-5.*

### **Тема 4. Облік за центрами відповідальності**

Значення та переваги бюджетування. Основні визначення теорії бюджетування. Формування основних бюджетних документів. Етапи бюджетного циклу. Поняття і принципи виділення центрів відповідальності. Підходи до побудови системи аналітичного управлінського обліку: за центрами виникнення витрат; за центрами відповідальності за виникнення витрат; за центрами рентабельності виробництва окремо взятого продукту. Основні принципи встановлення відповідальності менеджерів центрів виникнення витрат. Класифікація центрів відповідальності. Облік і контроль за центрами відповідальності. Обчислення рентабельності інвестицій (ROI) як найбільш поширеного показника оцінювання продуктивності інвестиційного центру. Переваги і недоліки обчислення ROI. Використання табличних та ВІ-засобів для побудови структур звітності центрів відповідальності та відображення ключових показників (ROI, маржинальний дохід, відхилення).

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1-4.*

*Електронні ресурси: 2-5.*

## **Змістовий модуль 3. Прийняття управлінських рішень на основі облікових даних**

### **Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку**

Сутність контролінгу. Функції контролінгу на підприємстві. Основи управлінського обліку у концепції контролінгу. Відмінності контролінгу порівняно з управлінським обліком. Організація служби контролінгу на підприємстві. Методи стратегічного управлінського обліку. Balanced Scorecard як інструмент стратегічного управлінського обліку. Чотири напрями забезпечення стратегічної мети підприємства – проєкції BSC. BSC як спосіб управління ключовими процесами переклад бачення в стратегії, комунікація та зв'язок, бізнес-планування, посилення зворотного зв'язку та навчання стратегії. Система вимірювання ефективності або результатів. Узгодження показників BSC із бюджетним циклом і центрами відповідальності; базові принципи візуалізації карти цілей та показників. Поняття звіту про управління. Структура та наповнення звіту. Фінансова та нефінансова інформація. Строки оприлюднення звіту для підприємств різних форм власності. Прийняття управлінських рішень. Стандартизовані формати управлінського звіту (ключові розділи, показники, візуальні елементи) та узгодження з інформаційними потребами менеджменту. Значення облікової інформації для прийняття управлінських рішень. Характеристика та порядок формування релевантної та нерелевантної інформації. Формування інформації для прийняття рішень у процесі постачання. Формування інформації для прийняття рішень у процесі виробництва. Визначення виробничого левериджу. Рішення щодо аутсорсингу –

«Виробляти чи купувати». Рішення щодо спільних продуктів – «Продавати чи обробляти далі». Ліквідація напряму діяльності, сегмента тощо. Формування інформації для прийняття рішень у процесі реалізації. Встановлення ціни продукції. Планування асортименту продукції (товарів), що підлягає реалізації. Визначення структури продукції з урахуванням обмежувального фактора. Виконання спеціального замовлення. Документування припущень та критеріїв релевантності в управлінських рішеннях; короткий формат управлінського обґрунтування (management brief).

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правові акти: 3.*

*Основна: 1-4.*

*Додаткова: 2.*

*Електронні ресурси: 1-5.*

## 2.1.5. Контроль навчальних досягнень

### Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Види навчальної роботи	Макс. балів за один.	Кільк. од.	Макс. балів	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3	
				кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів
Відвідування лекцій	1	5	5	2	2	2	2	1	1
Відвідування семінарських занять	1	8	8	3	3	2	2	3	3
Відвідування практичних занять	1	8	8	3	3	2	2	3	3
Робота на семінарському занятті	10	8	80	3	30	2	20	3	30
Робота на практичному занятті	10	8	80	3	30	2	20	3	30
Виконання завдань до самостійної роботи	5	5	25	2	10	2	10	1	5
Виконання модульної контрольної роботи	25	3	75	1	25	1	25	1	25
<i>Загалом</i>	–	–	<b>281</b>	–	<b>103</b>	–	<b>81</b>	–	<b>97</b>

Коефіцієнт для переведення у підсумкову оцінку: **2,81**.

### Шкала та критерії оцінювання роботи на семінарських та практичних заняттях

Бали	Критерії оцінювання
10	Завдання виконано повністю, правильно та якісно. Демонструється глибоке розуміння матеріалу та вміння застосовувати його на практиці. Відсутні будь-які помилки
7	Завдання виконано з незначними недоліками, що не впливають на загальний результат (наприклад, неточності в розрахунках або оформленні). Демонструється добре розуміння матеріалу
4	Завдання виконано з суттєвими недоліками (наприклад, грубі помилки в розрахунках, неповне розуміння матеріалу)
1	Завдання виконано з критичними помилками, що свідчить про відсутність розуміння матеріалу

### Завдання до самостійної роботи та критерії її оцінювання

Теми	Завдання до самостійної роботи	Критерії оцінювання	Кільк. годин	Кільк. завдань	Макс. балів
Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту	Виконати тест у ЕНК	Тестові завдання оцінюються по 1 балу	8	1	5
Тема 2. Класифікація і поведінка витрат	Класифікувати наведені у переліку витрати на постійні, змінні, регульовані і нерегульовані керівником виробництва	10 операцій оцінюються по 0,5 балів	8	1	5
Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю	Підготувати бюджет виробничих витрат для підприємства на наступний рік за умови зменшення обсягу виробництва	Заповнення таблиці – 1 бал; зробити відповідні розрахунки – 2 бали; сформулювати висновки – 2 бали	8	1	5
Тема 4. Облік за центрами відповідальності	Визначити і обґрунтувати: маржинальний дохід, чистий прибуток і точку беззбитковості виробництва	Заповнення таблиці – 1 бал; зробити відповідні розрахунки – 2 бали; сформулювати висновки – 2 бали	8	1	5
Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку	Охарактеризувати Звіт про управління будь-якого обраного підприємства, що становить суспільний інтерес	Підготовка презентації – 2 бали; доповідь – 3 бали	10	1	5
<b>Загалом</b>			<b>42</b>	<b>5</b>	<b>25</b>

### Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи

Бали	Критерії оцінювання
5	Завдання виконане відмінно, демонструється глибоке розуміння теми та оригінальний підхід
4	Завдання виконане якісно, але має незначні недоліки, що не впливають на загальний результат
3	Завдання виконане частково. Робота має недоліки, але демонструється загальне розуміння теми
2	Завдання виконане з суттєвими недоліками, що свідчить про слабе розуміння теми
1	Завдання виконане неякісно, не відповідає вимогам та свідчить про відсутність розуміння теми

#### 2.1.6. Форма проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Поточний контроль за результатами виконання контрольних (модульних) робіт передбачає оцінювання теоретичних знань та практичних умінь і навичок, які студент набув після завершення вивчення навчального матеріалу змістовного модуля з дисципліни. Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в аудиторії. Модульний контроль проводиться у формі контрольної роботи за кожним модулем. Контрольні (модульні) роботи включають тестування, відповіді на теоретичні питання, розв'язання практичних завдань та ситуацій. Сума балів, накопичених студентом за виконання модульних контрольних робіт свідчить про ступінь оволодіння ним програмою навчальної дисципліни на конкретному етапі її вивчення.

#### Форми проведення модульного контролю

Змістові модулі	Теми дисципліни	Форма контролю	Максимальна сума балів
I	Теми 1, 2 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25
II	Теми 3, 4 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25
III	Теми 5 згідно з тематичним планом дисципліни	контрольна робота	25

### Шкала та критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Кількість балів	Критерії оцінювання
22-25	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання
18-21	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань
12-17	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань
7-12	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань
1-6	Не володіє навчальним матеріалом на належному рівні. У відповідях на теоретичні питання та під час виконання практичних завдань допускає суттєві помилки або не розуміє їхньої суті. Виконано лише мінімальну частину тестових завдань

### 2.1.7. Навчально-методична карта навчального модуля «Управлінський облік»

Загалом 90 годин (3 кредити ЄКТС): лекції – 10 год., практичні заняття – 16 год., лабораторні заняття – 16 год., самостійна робота – 42 год., модульний контроль – 6 год., залік.

Структура навчального модуля	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3
Кількість лекційних занять	2		2		1
Кількість семінарських занять	3		2		3
Кількість практичних занять	3		2		3
Кількість завдань до самостійної роботи	2		2		1
Кількість модульних контрольних робіт	1		1		1
Теми лекцій	Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту	Тема 2. Класифікація і поведінка витрат	Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю	Тема 4. Облік за центрами відповідальності	Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку
Теми семінарських занять	Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту	Тема 2. Класифікація і поведінка витрат	Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю	Тема 4. Облік за центрами відповідальності	Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку
Теми практичних занять	Тема 1. Роль управлінського обліку в системі менеджменту	Тема 2. Класифікація і поведінка витрат	Тема 3. Бюджетування як інструмент планування та контролю	Тема 4. Облік за центрами відповідальності	Тема 5. Стратегічний управлінський облік та контролінг. Прийняття рішень за допомогою управлінського обліку
Форма проміжного контролю	Модульна контрольна робота 1		Модульна контрольна робота 2		Модульна контрольна робота 3
Макс. балів	103		81		97

### 2.1.8. Рекомендовані джерела

#### **Нормативно-правові акти:**

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.
2. План рахунків бухгалтерського обліку.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. зі змінами та доповненнями.

#### **Основна:**

1. Вдовічен А.А., Маначинська Ю.А., Багрій К.Л., Євдошак В.І., Рилєєв С.І., Мустаца І.В. Управлінський облік: навч. посіб. Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, 2022. – 230 с.
2. Задорожний З.-М. В., Муравський В. В., Семанюк В. З., Омецінська І. Я. Управлінський облік: навч. посіб. Тернопіль: ВПЦ «Університетська думка», 2023. 293 с.
4. Управлінський облік : навчальний посібник / за ред. Ю.А. Маначинської. Чернівецький торговельно-економічний інститут ДТЕУ. Чернівці, 2022. 230 с.
5. Шевців Л.Ю. Управлінський облік: навч.посіб. / Л.Ю.Шевців – Львів: Растр-7, 2022. – 642 с.

#### **Додаткова:**

1. Мюллер, В., Кузнєцова, А. Я., Христофорова, О., Карпачова, О. В., & Сулима, М. О. (2020). Бухгалтерський облік та аудит відповідно до міжнародних стандартів як інструмент менеджменту. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 4(35), 60–68.
2. Сулима М., & Гвінсадзе А. (2024). Ефективне управління доходами, витратами і фінансовими результатами підприємства. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*, 1(13), 188-199.
3. Сулима М.О., Шавурська Л.В. Організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві / М.О.Сулима, Л.В.Шавурська // Сучасна фінансова політика України: проблеми та перспективи»: матеріали XI Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 7 грудня 2023 р.) / Київський університет імені Бориса Грінченка. Київ, 2023. С.270-273.

#### **Електронні ресурси:**

1. ACCA (Association of Chartered Certified Accountants).
2. Онлайн-курси для бухгалтерів та фінансових фахівців.
3. Сайт для бухгалтерів №1 в Україні.
4. Спеціалізований сайт для бухгалтерів та аудиторів.
5. Український бухгалтерський портал «Дебет-Кредит».

### 2.1.9. Ресурс у системі е-навчання Університету

ЕНК «Інформаційне забезпечення системи управління підприємства» (1р ВО, МО, денна).

## 2.2. Навчальний модуль «Електронна комерція» (5-й семестр, екзамен, викладач – Ткаченко Наталія Борисівна)

### 2.2.1. Мета та завдання навчального модуля

**Мета:** забезпечити студентів комплексом компетентностей, необхідних для ефективного управління та розвитку електронних бізнес-процесів. Курс спрямований на те, щоб студенти навчилися використовувати сучасні цифрові інструменти для ведення бізнесу, розуміючи їх роль у загальній системі управління підприємством.

**Завданнями** навчального модуля є формування у студентів знань про сутність, моделі та тренди електронної комерції, основи електронних платежів та безпеки в онлайн-середовищі; практичних навичок аналізувати та управляти електронними закупівлями та продажами в різних сегментах ринку (B2B, B2G), використовувати сучасні інструменти менеджменту, маркетингу та аналітики у продуктивій ІТ-компанії та сучасні цифрові технології у реальному бізнес-середовищі.

#### **Компетентності:**

##### **Загальні:**

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК8. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій.

ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, зокрема, здатність до самонавчання.

ЗКу18. Здатність розуміти і враховувати культурні, соціальні та історичні особливості середовища міста Києва у професійній діяльності.

##### **Фахові:**

ФК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

ФК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

ФК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

ФКу16. Здатність використовувати знання в галузі економіки та бізнес-аналітики для аналізу економічних показників та процесів, застосовувати аналітичні інструменти та економічні теорії при управлінні бізнесом і персоналом.

### 2.2.2. Результати навчання

Після завершення навчального модуля студенти будуть здатні:

РН-3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН-4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

РН-6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН-7. Виявляти навички організаційного проектування.

РН-8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН-11. Демонструвати навички аналізу ситуацій та здійснення комунікацій у різних сферах діяльності організації.

РН-12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організацій.

РН-16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РНу-18. Демонструвати спроможність застосовувати інформаційно-комунікаційні технології у професійній діяльності.

РНу-19. Володіти базовими знаннями в галузі економіки, включаючи бізнес-аналітику, в обсязі необхідному для засвоєння загальнопрофесійних дисциплін.

РНу-22. Демонструвати навички аналітичного мислення з орієнтацією на міську сферу, розуміти та аналізувати особливості міського середовища, включаючи соціокультурні, економічні та політичні аспекти, з метою ефективного управління організаціями у місті Києві.

**2.2.3. Структура навчального модуля «Електронна комерція»  
Тематичний план для студентів очної (денної) форми навчання**

Назва теми за змістовими модулями	Усього годин	Розподіл годин за видами навчальної роботи				Контрольні заходи		
		аудиторні			самоств. робота	модул. контр.	екзамен	
		лекції	практ.	семінар.				
<i>Змістовий модуль 1. Основи електронної комерції</i>								
Тема 1. Сутність, суб'єкти та моделі електронної комерції	6	2	–	2	2	2		
Тема 2. Електронні платежі та цифрова безпека в електронній комерції	6	2	–	2	2			
Модульний контроль 1	2	–	–	–	–			
<i>Усього за змістовий модуль 1</i>	<i>14</i>	<i>4</i>	<i>–</i>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>2</i>		
<i>Змістовий модуль 2. B2B та B2G електронна комерція</i>								
Тема 3. Електронні закупівлі та продажі B2B	8	4	2	–	2	2		
Тема 4. Електронні закупівлі та продажі B2G	8	4	2	–	2			
Модульний контроль 2	2	–	–	–	–			
<i>Усього за змістовий модуль 2</i>	<i>18</i>	<i>8</i>	<i>4</i>		<i>4</i>	<i>2</i>		
<i>Змістовий модуль 3. Управління IT-продуктами в B2C електронній комерції: менеджмент, маркетинг та бізнес-аналітика*</i>								
Тема 5. Маркетинг та управління IT-продуктами	14	4	2	2	6	2		
Тема 6. Менеджмент продуктової компанії	14	4	2	2	6			
Тема 7. Продуктова бізнес-аналітика	13	2	2	2	7			
Модульний контроль 3	2	–	–	–	–			
<i>Усього за змістовий модуль 3</i>	<i>43</i>	<i>10</i>	<i>6</i>	<i>6</i>	<i>19</i>	<i>2</i>	<i>15</i>	
Семестровий контроль (екзамен)	15	–						
<b><i>Загалом</i></b>	<b><i>90</i></b>	<b><i>22</i></b>	<b><i>10</i></b>	<b><i>10</i></b>	<b><i>27</i></b>	<b><i>6</i></b>	<b><i>15</i></b>	

\* – змістовий модуль 3 реалізується за технологією «перевернутого класу» та передбачає стажування у продуктової IT-компанії Genesis.

## **2.2.4. Програма навчального модуля «Електронна комерція»**

### **Змістовий модуль 1. Основи електронної комерції**

#### **Тема 1. Сутність, суб'єкти та моделі електронної комерції**

Сутність електронної комерції. Відмінність електронної комерції від електронного бізнесу. Ключові характеристики електронної комерції у цифрову епоху: глобальність та безкордонність, персоналізація та індивідуальний підхід до клієнта, швидкість та зручність здійснення транзакцій, дані як новий актив. Тренди електронної комерції: інтеграція в соціальні мережі, доповнена реальність, штучний інтелект. Основні моделі електронної комерції: B2C, B2B, C2C, C2B, B2G. Суб'єкти електронної комерції: покупці (індивідуальні та корпоративні), продавці/постачальники (інтернет-магазини, виробники, дропшипери, маркетплейси), посередники (платіжні системи, логістичні компанії, маркетингові агентства), постачальники програмного забезпечення, державні органи (регуляторні, податкові). Основні складові інформаційного забезпечення системи управління підприємством, що займається електронною комерцією. Структура онлайн-магазину: фронтенд (дизайн, інтерфейс, каталог товарів) та бекенд (управління замовленнями, базою даних, складом). ERP-система для управління замовленнями, складом, фінансами, персоналом та аналітикою. Електронні сервіси маршрутизації доставки та логістичні платформи. Платформи та конструктори для створення вебсайтів і електронних магазинів. AI-інструменти для автоматизованого проектування та оптимізації сайтів. Бізнес-планування в електронному підприємстві: сутність та принципи. Структура бізнес-плану в електронному підприємстві. Презентація бізнес-плану для залучення інвестицій. Міський контекст Києва в e-commerce: особливості попиту міських споживачів, локальні цифрові сервіси й міська інфраструктура (електронні послуги, транспорт, комунальні сервіси), вплив щільності забудови та логістичних маршрутів «останньої милі» на моделі доставки.

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правові акти: 1.*

*Основна: 1–3.*

*Додаткова: 2.*

*Електронні ресурси: 1, 2, 5.*

#### **Тема 2. Електронні платежі та цифрова безпека в електронній комерції**

Поняття електронних платежів та електронних грошей. Інтернет-банкінг та мобільні банки. Криптовалютні платежі. Процес здійснення електронних платежів: авторизація, підтвердження, обробка транзакцій. Мобільні платежі та QR-коди. Безпека та ризики електронних платежів. Захист персональних даних та фінансової інформації. Протоколи шифрування, токенизація, багатофакторна автентифікація. Основні загрози: фішинг, злом рахунку. Законодавство України про електронні платежі та електронні гроші. Вибір платіжної системи для інтернет-магазину. Інтеграція електронних платіжних систем (EPS) у платформу електронної комерції. Сучасні тенденції: Smart Contracts, інтеграція з IoT (інтернет речей), використання AI для захисту платежів. Цифрова етика та відповідальність в e-commerce: прозорість цін і умов, недопустимість «dark patterns», інформована згода та управління cookie/трекінгом, мінімізація та зберігання даних, етичні принципи використання AI та рекомендаційних систем (недискримінація, пояснюваність, приватність), етична комунікація зі споживачем під час порушень безпеки.

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правові акти: 2–5.*

*Основна: 1–3.*

*Електронні ресурси: 4, 6.*

## **Змістовий модуль 2. B2B та B2G електронна комерція**

### **Тема 3. Електронні закупівлі та продажі B2B**

Процеси електронних комерційних закупівель. Типи електронних аукціонів: англійські, голландські, японські; їх переваги та недоліки. Способи електронних закупівель: простий тендер, двоетапний тендер, запит цінових пропозицій, конкурентний вибір. Інтеграція систем електронних закупівель з іншими бізнес-системами (ERP, CRM, WMS). Використання електронних каталогів як спрощеного процесу вибору товарів та послуг. Ризики та виклики електронних комерційних закупівель. Бізнес-процеси електронних закупівель: життєвий цикл закупівлі від формування потреб до виконання договору, управління відносинами з постачальниками (відбір, оцінка, співпраця), логістика та доставка, післяпродажне обслуговування (гарантійні зобов'язання, підтримка зв'язків).

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1–3.*

*Електронні ресурси: 3, 12.*

### **Тема 4. Електронні закупівлі та продажі B2G**

Трансформація традиційних державних закупівель в електронні публічні закупівлі. Електронна система закупівель Prozorro. Способи електронних публічних закупівель: відкриті торги, конкурентний діалог, торги з обмеженою участю, переговорна процедура, спрощені закупівлі. Електронні каталоги (Prozorro market). Комунікація між замовником і учасником у процесі проведення конкурентної закупівлі. Підтримка вітчизняного виробника. Процеси електронних продажів у B2G. Підтвердження кваліфікаційних вимог, оформлення тендерної пропозиції у відповідності до умов тендерної документації. Забезпечення тендерної пропозиції, забезпечення виконання договору. Істотні умови договору про закупівлю. Оскарження публічних закупівель. Відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції за недобросовісну конкуренцію.

*Рекомендовані джерела:*

*Нормативно-правовий акт: 6.*

*Основна: 4.*

*Додаткова: 9.*

*Електронний ресурс: 11.*

## **Змістовий модуль 3. Управління ІТ-продуктами в B2C електронній комерції: менеджмент, маркетинг та бізнес-аналітика**

### **Тема 5. Маркетинг та управління ІТ-продуктами**

Види ІТ-продуктів: мобільні застосунки, соціальні мережі, онлайн-банкінг, вебсайти тощо. Види ІТ-компаній: продуктові та сервісні. Поняття компаній-«єдинорогів». Ідея та планування ІТ-продукту: методи та інструменти для пошуку ідей, аналіз ринку, розробка концепції, формування унікальної ціннісної пропозиції, створення MVP. Бізнес-моделі ІТ-продуктів: freemium, підписка (subscription), маркетплейси, рекламна модель. Планування розвитку продукту на довгострокову перспективу. Залучення інвестицій для розвитку ІТ-продукту. Маркетингова стратегія виходу ІТ-продукту на ринок (GTM). Види маркетингу ІТ-продуктів: Performance-маркетинг, Affiliate-маркетинг, Media Buying, Brand Marketing (Public Relations, Partnerships, SMM, Influencer Marketing), Product Marketing. Оцінка якості контенту вебсайту, робота вебкраулерів. Причини зниження позицій вебсайту. ASO-маркетинг. Marketing Compliance: правила розміщення реклами в соцмережах. Київський споживчий та культурний контекст: сегментація міської аудиторії (транспортна доступність, ритм мегаполіса, туристичні потоки, студентські кампуси), локалізація контенту і сервісів під міські події та інфраструктурні особливості.

*Рекомендовані джерела:*

*Додаткова: 6, 8.*

*Електронний ресурс: 8.*

## **Тема 6. Менеджмент продуктової компанії**

Стадії розвитку продуктової компанії. Структура продуктової компанії. Ролі менеджерів: продуктового, проектного та операційного. Особливості функціональної та кросфункціональної продуктової команди. Групи фахівців за рівнем експертності: T-shaped, V-shaped, I-shaped, Pi-shaped, M-shaped, E-shaped та X-shaped. Функціонал топ-менеджменту: CEO, CPO, CMO, CFO. Характеристика зони відповідальності проектного менеджера. Застосування трикутника управління під час роботи над проектами. Особливості командної взаємодії та 5 дисфункцій команд за Патріком Ленсіоні. Типи працівників-виконавців: прогресуючі, високопродуктивні, стабільні та повільні. Стилi комунікації з працівниками різних типів. SDLC (життєвий цикл продукту): аналіз цілей та вимог, планування та пріоритезація, реалізація завдань, тестування, розгортання та підтримка продукту. Фреймворк G.O.A.L. (цілі, перешкоди, можливості, рішення). RACI-матриця для розподілу відповідальності. Види рішень: невеликі рутинні, середні операційні, великі стратегічні. Алгоритм ухвалення продуктових рішень. Когнітивні упередження: евристика доступності, ефект судді, соціальний вплив, ефект втрачених можливостей. Ризик-менеджмент: побудова карти ризиків, розрахунок RICE-індексу. Принципи підходу Agile. Оцінка результатів та Performance Management. Види Performance Review. A/B-тестування: формулювання гіпотези, визначення метрик, визначення розміру вибірки, розробка плану дій. Інструменти для менеджменту завдань у продуктивній компанії: Jira, ClickUp, Asana, Trello. Візуальні моделі управління завданнями: Scrum Board, Kanban, Gantt chart. Створення шаблонів для операційних процесів. Комунікація з міськими стейкхолдерами Києва (групадою, КМДА, міськими підприємствами) у проектах e-commerce та урбан-сервісів; узгодження Product Backlog з міськими політиками у сферах транспорту, туризму, культури та ЖКГ.

*Рекомендовані джерела:*

*Додаткова: 1–5, 7.*

*Електронні ресурси: 7, 9.*

## **Тема 7. Продуктова бізнес-аналітика**

Види аналітики: описувальна, діагностична, прогностична, предскриптивна. Етапи аналітичного дослідження: визначення проблеми, формування плану, підготовка даних, аналіз, висновки, комунікація результатів. RFM-аналіз для оцінки поведінки споживачів: Recency, Frequency, Monetary. Когортний аналіз та його застосування. Unit-економіка для різних когорт: розрахунок показників CAC, LTV, LTV/CAC, ROI, NPS. Воронка залучення в digital-маркетингу (покази, кліки, ліди, конверсії). Метрики для аналізу: CPM, CTR, CPC, CPA, CPI, CPL. North Star Metric розвитку продуктової компанії. Закон Гудхарта. Застосування Google Sheets для когортного та RFM-аналізу, розрахунку unit-економіки.

*Рекомендовані джерела:*

*Електронні ресурси: 5, 10.*

## 2.2.5. Контроль навчальних досягнень

### Система оцінювання навчальних досягнень студентів

Види навчальної роботи	Макс. балів за один.	Кільк. од.	Макс. балів	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3	
				кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів
Відвідування лекцій	1	11	11	2	2	4	4	5	5
Відвідування практичних занять	1	5	5	–	–	2	2	3	3
Відвідування семінарських занять	1	5	5	2	2	–	–	3	3
Робота на практичному занятті	10	5	50	–	–	2	20	3	30
Робота на семінарському занятті	10	5	50	2	20	–	–	3	30
Виконання завдань до самостійної роботи	5	10	50	2	10	2	10	6	30
Виконання модульної контрольної роботи	25	3	75	1	25	1	25	1	25
<i>Загалом</i>	–	–	<b>246</b>	–	<b>59</b>	–	<b>61</b>	–	<b>126</b>

Коефіцієнт для переведення у підсумкову оцінку: **4,1**.

### Шкала та критерії оцінювання роботи на практичних заняттях

Бали	Критерії
10	Завдання виконано повністю, правильно та якісно. Демонструється глибоке розуміння матеріалу та вміння застосовувати його на практиці. Відсутні будь-які помилки
7	Завдання виконано з незначними недоліками, що не впливають на загальний результат (наприклад, неточності в розрахунках або оформленні). Демонструється добре розуміння матеріалу
4	Завдання виконано з суттєвими недоліками (наприклад, грубі помилки в розрахунках, неповне розуміння матеріалу)
1	Завдання виконано з критичними помилками, що свідчить про відсутність розуміння матеріалу

### Шкала та критерії оцінювання роботи на семінарських заняттях

Бали	Критерії
10	Повноцінна та аргументована відповідь. Демонструється глибоке розуміння теми, висловлюється та обґрунтовується власна думка, активна участь у дискусії. Відповідь є чіткою та логічною
7	Загальне розуміння теми. Демонструється добре розуміння матеріалу, але відповідь неповна або нечітка. Участь у дискусії є, але не дуже активна
4	Часткове розуміння теми. Демонструється фрагментарне розуміння матеріалу, допускаються суттєві помилки в аргументації. Відповідь є поверховою
1	Поверхневе ознайомлення. Демонструється неволодіння матеріалом, відсутність повноцінної відповіді на питання, мінімальна участь в обговоренні

**Завдання до самостійної роботи та критерії її оцінювання**

<b>Теми</b>	<b>Завдання до самостійної роботи</b>	<b>Критерії оцінювання</b>	<b>Кільк. годин</b>	<b>Кільк. завдань</b>	<b>Макс. балів</b>
Тема 1. Сутність, суб'єкти та моделі електронної комерції	Оберіть будь-який ІТ-продукт, що орієнтований на мешканців Києва (наприклад, додаток для оренди самокатів, сервіс пошуку подій у місті, онлайн-карта закладів). Проаналізуйте соціокультурні та економічні фактори, що можуть впливати на попит на Ваш продукт (наприклад, рівень доходу, популярність екологічного транспорту, інтерес до локальних подій). На основі аналізу сформулюйте унікальну ціннісну пропозицію для Вашого продукту. На основі бізнес-моделі В2С опишіть, як працюватимуть основні процеси.	Повнота аналізу, чіткість пропозиції, логіка бізнес-процесів	2	1	5
Тема 2. Електронні платежі та цифрова безпека в електронній комерції	Уявіть, що Ви – Product Manager продуктової ІТ-компанії, яка розробляє мобільний додаток для оплати комунальних послуг, орієнтований на мешканців Києва. Вам потрібно інтегрувати платіжні системи та забезпечити максимальну безпеку для користувачів. Визначте найпопулярніші платіжні системи, які можна інтегрувати у додаток, обґрунтуйте свій вибір. Запропонуйте комплекс заходів для забезпечення безпеки. Опишіть, як Ви будете захищати персональні дані та платіжну інформацію користувачів, враховуючи поширені види шахрайства. Визначте ключові нормативно-правові акти України, що регулюють обробку даних, і поясніть, як Ваш додаток буде їм відповідати.	Релевантність та обґрунтованість, повнота та логіка	2	1	5

Теми	Завдання до самостійної роботи	Критерії оцінювання	Кільк. годин	Кільк. завдань	Макс. балів
Тема 3. Електронні закупівлі та продажі B2B	На електронному майданчику <a href="http://Zakupivli.pro">Zakupivli.pro</a> створіть акаунти: 1) комерційного замовника та 2) постачальника. У тестовому режимі здійсніть закупівлі трьома різними способами (в акаунті комерційного замовника) та подати цінові пропозиції в трьох закупівлях (в акаунті постачальника).	Оголошено 3 закупівлі різними способами – 2 бали; оголошено 1-2 закупівлі – 1 бал; не оголошено закупівлі – 0 балів. Завершено 3 закупівлі – 3 бали; завершено 2 закупівлі – 2 бали; завершено 1 закупівлю – 1 бал, не завершено жодної закупівлі – 0 балів	2	1	5
Тема 4. Електронні закупівлі та продажі B2G	Оберіть одну з галузей (наприклад, будівництво, закупівля ІТ-послуг для міської інфраструктури, обслуговування парків) та знайдіть 3-5 тендерів, оголошених Київською міською державною адміністрацією або комунальними підприємствами. Дослідіть вимоги до учасників, умови тендерів та результати аукціонів. Визначте, з якими ризиками та викликами можуть стикатися компанії, що беруть участь у цих закупівлях, і як вони можуть їх мінімізувати.	Глибина аналізу даних, коректність висновків, якість даних, використання візуалізації даних	2	1	5
Тема 5. Маркетинг та управління ІТ-продуктами	Стажування у продуктивній компанії Genesis. Розробіть бізнес-план для стартапу, що орієнтується на студентів київських університетів.*	Рівень успішності проходження стажування. обґрунтованість бізнес-ідеї. Повнота та реалістичність бізнес-плану.	6	2	10
Тема 6. Менеджмент продуктивної компанії			6	2	10
Тема 7. Продуктова бізнес-аналітика			7	2	10
<b>Загалом</b>			<b>27</b>	<b>10</b>	<b>50</b>

\* – для цього завдання використовується метод оцінювання peer-to-peer assessment (взаємооцінювання).

### Шкала оцінювання самостійної роботи

Бали	Пояснення
5	Завдання виконане відмінно, демонструється глибоке розуміння теми та оригінальний підхід
4	Завдання виконане якісно, але має незначні недоліки, що не впливають на загальний результат
3	Завдання виконане частково. Робота має недоліки, але демонструється загальне розуміння теми
2	Завдання виконане з суттєвими недоліками, що свідчить про слабе розуміння теми
1	Завдання виконане неякісно, не відповідає вимогам та свідчить про відсутність розуміння теми

#### 2.2.6. Форма проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Модульний контроль, як складова проміжного контролю, здійснюється у формі комп'ютерного тестування на платформі Moodle відповідно до розкладу.

Кожна модульна контрольна робота складається з 18 тестових завдань. Формат тестових завдань може варіюватися:

- завдання з одним правильним варіантом відповіді,
- завдання з декількома правильними варіантами відповіді,
- завдання на встановлення відповідності,
- завдання відкритого типу з короткою відповіддю.

Тестові завдання розподілені за рівнями засвоєння змісту навчання згідно з таксономією

Блума:

- рівень «знання» (1 бал),
- рівень «розуміння» (2 бали),
- рівень «застосування» (3 бали).

Максимальна кількість балів, яку можна набрати за кожну модульну контрольну роботу, становить 25. Протягом семестру передбачено проведення 3 модульних контрольних робіт.

**Обов'язковою** умовою для отримання допуску до екзамену є, зокрема, виконання всіх модульних контрольних робіт.

#### Рівні засвоєння змісту навчання та критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Рівні засвоєння змісту навчання	Кільк. тест. завд.	Макс. балів	Критерії оцінювання
Знання	12	12	Точність відтворення визначень, термінів, фактів
Розуміння	5	10	Здатність встановлювати зв'язки між ідеями, виявляти причинно-наслідкові зв'язки, класифікувати інформацію
Застосування	1	3	Здатність використовувати знання у новій ситуації
<i>Загалом</i>	<i>18</i>	<i>25</i>	–

**Приклади тестових завдань:**

Яка з наведених бізнес-моделей є прикладом C2C електронної комерції? (1 бал)

- a. Продаж товарів власного виробництва через інтернет-магазин.
- b. Покупка товарів оптом у виробника для подальшого продажу.
- c. Продаж вживаних речей між приватними особами на онлайн-аукціоні.
- d. Надання послуг веб-розробки для бізнесу.

Встановіть відповідність між описаною діяльністю та напрямом Performance-маркетингу. (2 бали)

<ul style="list-style-type: none"><li>a. Ви використовуєте ключові слова, щоб зробити свій мобільний додаток більш помітним у магазинах додатків.</li><li>b. Ви створюєте якісний контент, щоб покращити рейтинг свого веб-сайту в пошукових системах.</li><li>c. Ви співпрацюєте з блогерами, щоб просувати свої продукти або послуги.</li><li>d. Ви купуєте рекламний простір на веб-сайтах та в соціальних мережах, щоб охопити ширшу аудиторію.</li></ul>	<p>Напрями Performance-маркетингу:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>SEO.</li><li>Affiliate-маркетинг.</li><li>ASO.</li><li>Media Buying.</li></ul>
---	---

Визначте якірну конверсію проходження онбордингу у воронці продажів IT-продукту. (3 бали)

Відповідь запишіть у вигляді десяткового дробу, округлюючи до одного знака після коми та без пробілів між цифрами та десятковою комою. Наприклад, якщо якірна конверсія становить 53,36 %, то введіть: 53,4



Відповідь: \_\_\_\_\_

### 2.2.7. Навчально-методична карта навчального модуля «Електронна комерція»

Загалом 90 годин (3 кредити ЄКТС): лекції – 22 год., практичні заняття – 10 год., семінарські заняття – 10 год., самостійна робота – 27 год., модульний контроль – 6 год., *екзамен* – 15 год.

Структура навчального модуля	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3		
Назва змістового модуля	Основи електронної комерції		B2B та B2G електронна комерція		Управління ІТ-продуктами в B2C електронній комерції: менеджмент, маркетинг та бізнес-аналітика		
Кількість лекційних занять	2		4		5		
Кількість практичних занять	–		2		3		
Кількість семінарських занять	2		–		3		
Кількість завдань до самостійної роботи	2		2		6		
Кількість модульних контрольних робіт	1		1		1		
Теми лекцій	<b>Тема 1.</b> Сутність, суб'єкти та моделі електронної комерції	<b>Тема 2.</b> Електронні платежі та цифрова безпека в електронній комерції	<b>Тема 3.</b> Електронні закупівлі та продажі B2B	<b>Тема 4.</b> Електронні закупівлі та продажі B2G	<b>Тема 5.</b> Маркетинг та управління ІТ-продуктами	<b>Тема 6.</b> Менеджмент продуктової компанії	<b>Тема 7.</b> Продуктова бізнес-аналітика
Теми практичних занять	–	–	<b>Тема 3.</b> Електронні закупівлі та продажі B2B	<b>Тема 4.</b> Електронні закупівлі та продажі B2G	<b>Тема 5.</b> Маркетинг та управління ІТ-продуктами	<b>Тема 6.</b> Менеджмент продуктової компанії	<b>Тема 7.</b> Продуктова бізнес-аналітика
Теми семінарських занять	<b>Тема 1.</b> Сутність, суб'єкти та моделі електронної комерції	<b>Тема 2.</b> Електронні платежі та цифрова безпека в електронній комерції	–	–	<b>Тема 5.</b> Маркетинг та управління ІТ-продуктами	<b>Тема 6.</b> Менеджмент продуктової компанії	<b>Тема 7.</b> Продуктова бізнес-аналітика
Форма проміжного контролю	Модульна контрольна робота 1		Модульна контрольна робота 2		Модульна контрольна робота 3		
Макс. балів	59		61		126		

### 2.2.8. Рекомендовані джерела

#### **Нормативно-правові акти:**

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03 вересня 2015 р. № 675-VIII.
2. Про платіжні послуги»: Закон України від 30 червня 2021 р. № 1591-IX.
3. Про захист персональних даних. Закон України від 01 червня 2010 р. № 2297-VI.
4. Про електронну ідентифікацію та електронні довірчі послуги: Закон України від 05 жовтня 2017 р. № 2155-VIII.
5. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. № 2657-XII.
6. Про публічні закупівлі: Закон України від 25 грудня 2015 р. № 922-VIII.

#### **Основна:**

1. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навч.-метод. посіб. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с. (*Бібліотека Київського столичного університету імені Бориса Грінченка*).
2. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція): навч. посіб. – Київ: Кондор, 2022. – 302 с.
3. Дrajниця С. А. Електронна комерція: навч. посіб. / С. А. Дrajниця. – Львів: Новий Світ-2000, 2023. – 182 с.
4. Кушал І. Публічні закупівлі : навч. посіб. / І. Кушал ; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля, Ф-т екон. та упр. – Київ : [Вид-во Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля], 2023. – 100 с.

#### **Додаткова:**

1. Лалу Ф. Компанії майбутнього. – Харків: КСД, 2017. – 544 с.
2. McKinsey & Company. State of the Consumer 2025: When disruption becomes permanent. – 2025.
3. Jackson T. What is Performance Management? A 2024 Guide.
4. Сінек С. Почни з чому. – Київ: Основи, 2015. – 256 с.
5. Друкер П. Виклики для менеджменту ХХІ століття. – Київ: КМ-БУКС, 2020. – 240 с.
6. Котлер Ф., Катарджая Г., Сетьяван І. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / пер. з англ. К. Куницької, О. Замаєвої. – Київ: КМ-БУКС, 2018. – 208 с.
7. Велч Д., Велч С. Переможець. – Київ: Наш формат, 2017. – 264 с.
8. Чалдіні Р. Психологія впливу. – Харків: КСД, 2022. – 138 с.
9. Ткаченко Н.Б. Цифровізація в публічних закупівлях // Вісник Університету банківської справи. – 2020. - № 3(39). – с. 104-111.

#### **Електронні ресурси:**

1. Центр Е – Commerce.
2. Ecommerce Times.
3. Онлайн-курс «Диджиталізація закупівель із Zakupki.Pro».
4. IT RESEARCH.
5. Dashboard технічної екосистеми України.
6. Digital 2024: Ukraine – DataReportal – Global Digital Insights.
7. Communication strategies for a virtual age (Стратегії комунікацій у віртуальному світі. Університет Торонто). Курс на Coursera.
8. Маркетинг ІТ-продуктів. Курс – стажування від Genesis.
9. Менеджмент у продуктовому ІТ. Курс – стажування від Genesis.
10. Аналітика у продуктовому ІТ. Курс – стажування від Genesis.
11. Prozorro. Електронна система закупівель.
12. Zakupivli.pro. Електронний майданчик.

### 2.2.9. Ресурс у системі е-навчання Університету

ЕНК «Інформаційне забезпечення системи управління підприємства» (1р ВО, МО, денна).

## **2.3. Навчальний модуль «Інформаційні технології у менеджменті» (5-й семестр, екзамен, викладач – Мельник Ірина Юрївна)**

### **2.3.1. Мета та завдання навчального модуля**

**Мета:** формування сучасного рівня інформаційної та комп'ютерної культури майбутніх фахівців з менеджменту, набуття студентами практичних навичок застосування ІКТ для підвищення ефективності навчального процесу та у майбутній професійній діяльності.

Мета досягається через практичне оволодіння студентами навичками роботи з основними складовими сучасного програмного забезпечення персонального комп'ютера та ознайомлення з основами технології розв'язування задач за допомогою комп'ютера та сучасних програмних середовищ.

**Завдання** навчального модуля полягає у формуванні теоретичних знань та практичних умінь у сфері інформаційного менеджменту, забезпечення та набуття наступних **компетентностей:**

#### **Загальні:**

ЗК8. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій.

ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, зокрема, здатність до самонавчання.

#### **Фахові:**

ФК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

ФК11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.

### **2.3.2. Результати навчання**

Після завершення навчального модуля студенти будуть здатні:

РН-3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН-6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН-8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН-11. Демонструвати навички аналізу ситуацій та здійснення комунікацій у різних сферах діяльності організації.

РН-12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організацій.

РН-16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

РН-18. Демонструвати спроможність застосовувати інформаційно-комунікаційні технології у професійній діяльності.

**2.3.3. Структура навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті»  
Тематичний план для студентів очної (денної) форми навчання**

Назва теми за змістовими модулями	Усього годин	Розподіл годин за видами навчальної роботи				Контрольні заходи	
		аудиторні			самоств. робота	модуль. контр.	екзамени
		лекції	практ.	лабор.			
<i>Змістовий модуль 1. Основи цифрових технологій в менеджменті</i>							15
Тема 1. Цифрові інструменти в менеджменті	3	1	-	-	2	2	
Тема 2. Види та характеристики менеджерської інформації	2,5	0,5	-	-	2		
Тема 3. Інформаційні комунікації у цифровому просторі	4,5	0,5	-	2	2		
Тема 4. Підготовка та представлення даних для формування аналітичних звітів	8	-	-	6	2		
Модульний контроль 1	2	-	-	-	-		
<b>Усього за змістовий модуль 1</b>	<b>20</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>2</b>	
<i>Змістовий модуль 2. Проектування баз даних в менеджерських задачах</i>							
Тема 5. Принципи побудови й застосування системи управління базами даних	6	-	-	4	2	2	
Тема 6. Запити, форми та звіти в менеджерських задачах	6	-	-	4	2		
Модульний контроль 2	2	-	-	-	-		
<b>Усього за змістовий модуль 2</b>	<b>14</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	
<i>Змістовий модуль 3. Цифровий контент як ефективний інструмент візуальної комунікації</i>							

Тема 7. Цифрові інструменти для онлайн комунікацій, зустрічей та взаємодії	10	-	-	6	4	2	
Тема 8. Засоби подання матеріалів за допомогою систем ділової графіки	10	-	-	6	4		
Тема 9. Хмарні сервіси для колективної роботи	10	-	-	6	4		
Тема 10. Візуалізація даних	9	-	-	6	3		
Модульний контроль 3	2	-	-	-	-		
<i>Усього за змістовий модуль 3</i>	<i>41</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>24</i>	<i>15</i>	<i>2</i>	
Семестровий контроль (екзамен)	15	-					
<b><i>Загалом</i></b>	<b><i>90</i></b>	<b><i>2</i></b>	<b><i>-</i></b>	<b><i>40</i></b>	<b><i>27</i></b>	<b><i>6</i></b>	<b><i>15</i></b>

## **2.3.4. Програма навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті»**

### **Змістовий модуль 1. Основи цифрових технологій в менеджменті**

#### **Тема 1. Цифрові інструменти в менеджменті**

Поняття та сутність інформаційних і інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Роль інформації та управління в менеджменті. Напрями використання ІКТ у сучасному цифровому просторі. Завдання ІКТ на сучасному етапі розвитку суспільства знань. Актуальні цифрові компетентності менеджера: управління часом, робота з великими даними, кібербезпека, захист персональних даних. Концепція «цифрової трансформації бізнесу».

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 5.*

*Додаткова: 1 – 3.*

*Електронні ресурси: 1, 2, 3.*

#### **Тема 2. Види та характеристики менеджерської інформації**

Інформація у системі менеджменту. Визначення та класифікація менеджерської інформації: за джерелом, за функцією управління, за рівнем управління. Характеристики якісної інформації: актуальність, достовірність, релевантність, доступність. Інформаційні потреби різних рівнів управління. Використання аналітичних інформаційних панелей (дашбордів).

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 3.*

*Додаткова: 4, 5.*

*Електронні ресурси: 1.*

#### **Тема 3. Інформаційні комунікації у цифровому просторі**

Поняття та структура сучасного цифрового простору. Внутрішні та зовнішні джерела менеджерської інформації у цифровому середовищі. Використання цифрових інструментів для створення та обробки управлінських документів: платформи, хмарні сховища, візуалізація даних. Інтеграція цифрових сервісів (Google Workspace, Microsoft 365). Тренди: штучний інтелект (AI) у комунікаціях, чат-боти та автоматизація.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 4.*

*Додаткова: 2, 3, 6.*

*Електронні ресурси: 1.*

#### **Тема 4. Підготовка та представлення даних для формування аналітичних звітів**

Основи роботи з даними для управлінських рішень: введення, редагування та форматування даних; розробка алгоритмів обробки великих масивів даних. Використання функцій для аналізу та прогнозування: логічних функцій для автоматизації ухвалення рішень; фінансових функцій для розрахунку ключових показників (рентабельності, амортизації, чистої приведеної вартості (NPV) тощо). Моделювання та оптимізація в менеджменті: робота з інструментами пошуку рішення для розв'язання оптимізаційних задач; аналіз «що – як» за допомогою таблиці підстановки; використання надбудов для складних розрахунків і прогнозного моделювання. Роль зведених таблиць як ключового інструменту для агрегування, аналізу та узагальнення великих обсягів даних. Практичне застосування зведених таблиць: агрегація даних за допомогою різних функцій (сума, середнє значення, кількість, максимум/мінімум), фільтрування та сортування.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 5.*

*Додаткова: 5, 7.*

*Електронні ресурси: 2, 3.*

## **Змістовий модуль 2. Проєктування баз даних в менеджерських задачах**

### **Тема 5. Принципи побудови й застосування системи управління базами даних**

Розробка бази даних як інструменту менеджменту: концепція та проєктування, нормалізація даних. Автоматизація процесів для підвищення ефективності: використання форм та ефективний пошук інформації за допомогою запитів. Використання звітів для аналізу та контролю: технологія створення звітів, шаблони та автоматизація процесу створення звітів. Спільний доступ та захист даних: надання прав доступу до даних співробітникам відповідно до їхніх ролей, резервне копіювання даних та відновлення інформації. Тренди: хмарні бази даних, NoSQL та Big Data у менеджменті.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 4.*

*Додаткова: 6.*

*Електронні ресурси: 3.*

### **Тема 6. Запити, форми та звіти в менеджерських задачах**

Проєктування запитів: створення запитів на вибірку даних, запитів з обчислюваними полями, запитів на основі таблиць для отримання комплексної інформації. Створення запитів на оновлення, додавання та видалення даних для автоматизації процесів. Аналітичні можливості запитів: використання групування даних та функцій агрегації (SUM, COUNT, AVG) для аналізу великих обсягів інформації. Використання форм: розробка інтерфейсу користувача бази даних, автоматизація процесів за допомогою форм. Призначення та технологія складання звітів на основі запитів. Практичне застосування звітів у менеджменті: створення звітів для моніторингу KPI, відстеження виконання бюджету, аналізу управлінських показників. Автоматизація звітів: налаштування друку, експорту в інші формати та автоматичної відправки.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 5.*

*Додаткова: 7.*

*Електронні ресурси: 3.*

## **Змістовий модуль 3. Цифровий контент як ефективний інструмент візуальної комунікації**

### **Тема 7. Цифрові інструменти для онлайн комунікацій, зустрічей та взаємодії**

Принципи та процедури управління комунікаціями: розробка процедури вирішення комунікаційних проблем; вибір інструментів, що відповідає меті та масштабу комунікації (від швидких чатів до великих відеоконференцій). Цифрові інструменти для онлайн комунікацій: інструменти для обміну повідомленнями, інструменти для відеоконференцій, інструменти для спільної роботи над документами. Ефективна взаємодія в цифровому просторі: нетворкінг та професійні спільноти, використання онлайн-платформ для розширення ділових зв'язків. Етика ділового спілкування у цифровому просторі. інтеграція штучного інтелекту для планування та фасилітації зустрічей.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 4.*

*Додаткова: 1, 6.*

*Електронні ресурси: 1.*

### **Тема 8. Засоби подання матеріалів за допомогою систем ділової графіки**

Поняття системи ділової графіки її роль та місце в управлінській діяльності. Інструменти ділової графіки: PowerPoint, Google Slides, Prezi, Canva). Мультимедійні онлайн-презентації: особливості створення, демонстрації та спільної роботи в хмарних середовищах. Загальні вимоги до презентації: структура, дизайн, зміст. Принципи ефективної презентації, робота з аудиторією та взаємодія під час виступу. Відео як інструмент комунікації. Створення сценарію, запис, монтаж та оптимізація відео для різних платформ (корпоративний портал, соціальні мережі, YouTube).

Використання VR/AR для бізнес-презентацій.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 3, 5.*

*Додаткова: 4, 7.*

*Електронні ресурси: 2.*

### **Тема 9. Хмарні сервіси для колективної роботи**

Принципи та інструменти колективної роботи. Професійне спілкування та співпраця: комунікація у реальному часі (обмін коментарями, внесення правок та обговорення завдань безпосередньо в документах), розроблення та управління контентом (створення та редагування спільних документів, контроль версій, надання доступу з різним рівнем повноважень). Хмарні сервіси для управління проєктами: Trello, Asana, Monday, Google Workspace. Захист конфіденційної інформації в колективній роботі.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 4.*

*Додаткова: 2.*

*Електронні ресурси: 1.*

### **Тема 10. Візуалізація даних**

Суть та мета візуалізації у менеджменті. Типи та інструменти візуалізації: діаграми, інфографіка, інтерактивні карти. Візуалізація як інструмент аналізу та контролю (дашборди). Інструменти візуалізації даних: Tableau, Power BI, Google Looker Studio. Принципи дизайну інфографіки: простота, контрастність, зрозумілість.

*Рекомендовані джерела:*

*Основна: 1 – 5.*

*Додаткова: 3, 7.*

*Електронні ресурси: 3.*

### 2.3.5. Контроль навчальних досягнень

Види навчальної роботи	Макс. балів за один.	Кільк. од.	Макс. балів	Змістовий модуль 1		Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3	
				кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів	кільк. од.	макс. балів
Відвідування лекцій	1	1	1	1	1	-	-	-	-
Відвідування лабораторних занять	1	20	20	4	4	4	4	12	12
Робота на лабораторному занятті	10	20	200	4	40	4	40	12	120
Виконання завдань до самостійної роботи	5	10	50	4	20	2	10	4	20
Виконання модульної контрольної роботи	25	3	75	1	25	1	25	1	25
Загалом	—	—	346	—	90	—	79	—	177

Коефіцієнт для переведення у підсумкову оцінку: 5,8.

### Шкала та критерії оцінювання роботи на лабораторних заняттях

Бали	Критерії
10	Завдання виконано повністю, правильно та якісно. Демонструється глибоке розуміння матеріалу та вміння застосовувати його на практиці. Відсутні будь-які помилки
7	Завдання виконано з незначними недоліками, що не впливають на загальний результат (наприклад, неточності в розрахунках або оформленні). Демонструється добре розуміння матеріалу
4	Завдання виконано з суттєвими недоліками (наприклад, грубі помилки в розрахунках, неповне розуміння матеріалу)
1	Завдання виконано з критичними помилками, що свідчить про відсутність розуміння матеріалу

### Шкала та критерії оцінювання роботи на семінарських заняттях

Бали	Критерії
10	Повноцінна та аргументована відповідь. Демонструється глибоке розуміння теми, висловлюється та обґрунтовується власна думка, активна участь у дискусії. Відповідь є чіткою та логічною
7	Загальне розуміння теми. Демонструється добре розуміння матеріалу, але відповідь неповна або нечітка. Участь у дискусії є, але не дуже активна
4	Часткове розуміння теми. Демонструється фрагментарне розуміння матеріалу, допускаються суттєві помилки в аргументації. Відповідь є поверховою
1	Поверхневе ознайомлення. Демонструється неволодіння матеріалом, відсутність повноцінної відповіді на питання, мінімальна участь в обговоренні

**Завдання до самостійної роботи та критерії її оцінювання**

<b>Теми</b>	<b>Завдання до самостійної роботи</b>	<b>Критерії оцінювання</b>	<b>Кільк. годин</b>	<b>Кільк. завдань</b>	<b>Макс. балів</b>
Тема 1. Цифрові інструменти в менеджменті	Підготувати презентацію про застосування цифрових інструментів для автоматизації рутинних завдань у професійній сфері	Повнота розкриття, структурованість, оригінальність	2	1	5
Тема 2. Види та характеристики менеджерської інформації	Створити схему або інфографіку, що ілюструє класифікацію менеджерської інформації за різними критеріями	Точність, наочність, повнота	2	1	5
Тема 3. Інформаційні комунікації у цифровому просторі	Створити мапу інформаційних потоків для інтернет-магазину, показавши, які цифрові інструменти використовуються для комунікації з клієнтами, постачальниками та всередині команди	Глибина аналізу, аргументація	2	1	5
Тема 4. Підготовка та представлення даних для формування аналітичних звітів	Підготувати аналітичний звіт на основі даних про діяльність компанії. Звіт має містити як табличні, так і графічні дані, а також аналітичні висновки та рекомендації для керівництва	Якість аналізу, логічність, ефективне використання графічних елементів	2	1	5
Тема 5. Принципи побудови й застосування системи управління базами даних	Створити простий приклад бази даних у програмі Access або Google Sheets для обліку даних з поясненням логіки її структури	Структура звіту, якість аналізу, візуалізація,	2	1	5
Тема 6. Запити, форми та звіти в менеджерських задачах	На основі створеної бази даних (з Теми 5) сформулювати щонайменше 3 типи запитів (наприклад, вибірка за критерієм, підрахунок, оновлення)	Правильність запитів, результативність	2	1	5
Тема 7. Цифрові інструменти для онлайн комунікацій, зустрічей та взаємодії	Провести SWOT-аналіз двох платформ для відеоконференцій (наприклад, Microsoft Teams та Zoom) з точки зору їхнього використання для управління командами	Глибина аналізу	4	1	5

<b>Теми</b>	<b>Завдання до самостійної роботи</b>	<b>Критерії оцінювання</b>	<b>Кільк. годин</b>	<b>Кільк. завдань</b>	<b>Макс. балів</b>
Тема 8. Засоби подання матеріалів за допомогою систем ділової графіки	Розробити дизайн-проект презентації (5-7 слайдів) для представлення бізнес-ідеї, дотримуючись принципів ділової графіки	Дизайн, інформативність, дотримання принципів ділової графіки	4	1	5
Тема 9. Хмарні сервіси для колективної роботи	Розробити план впровадження хмарного сервісу для управління проектами у стартапі. Включити етапи впровадження, навчання персоналу, а також аналіз ризиків та переваг	Деталізація, обґрунтовність	4	1	5
Тема 10. Візуалізація даних	Створити дашборд для моніторингу ключових показників ефективності	Ефективність візуалізації, зрозумілість, точність	3	1	5
<i>Загалом</i>			<b>27</b>	<b>10</b>	<b>50</b>

### Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи

Бали	Критерії
5	Завдання виконане відмінно, демонструється глибоке розуміння теми та оригінальний підхід
4	Завдання виконане якісно, але має незначні недоліки, що не впливають на загальний результат
3	Завдання виконане частково. Робота має недоліки, але демонструється загальне розуміння теми
2	Завдання виконане з суттєвими недоліками, що свідчить про слабе розуміння теми
1	Завдання виконане неякісно, не відповідає вимогам та свідчить про відсутність розуміння теми

#### 2.3.6. Форма проведення модульного контролю та критерії оцінювання

Оцінювання здійснюється за трьома змістовими модулями, кожен з яких включає практичні та творчі завдання. Максимальна оцінка за кожен модуль становить 25 балів.

**1-й змістовий модуль:** завдання з використання можливостей табличного процесора для менеджерських розрахунків.

**2-й змістовий модуль:** проектна робота зі створення та управління базами даних (розробка структури, формування запитів, форм та звітів).

**3-й змістовий модуль:** творчий проект з презентації матеріалів управлінського дослідження за допомогою інструментів ділової графіки.

#### Шкала та критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Кількість балів	Критерії
23 – 25	Робота демонструє високий рівень аналітичного мислення та повне розуміння теми. Завдання виконано в повному обсязі та без помилок. Матеріал структурований логічно, висновки є оригінальними та обґрунтованими
18 – 22	Робота виконана якісно, демонструє розуміння основних принципів, але містить незначні недоліки, що не впливають на загальний результат. Логіка викладу матеріалу є зрозумілою, висновки є коректними, але можуть бракувати деталізації
13 – 17	Робота демонструє базове розуміння теми, але містить суттєві помилки та неточності. Завдання виконано не повністю або зі значними помилками. Висновки не є повністю обґрунтованими
1 – 12	Робота не відповідає мінімальним вимогам. Студент демонструє відсутність розуміння теми. Завдання виконано з великою кількістю критичних помилок. Зміст роботи не відповідає поставленому завданню. Робота має нелогічну або безсистемну структуру

**2.3.7. Навчально-методична карта навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті»**

*Загалом 90 годин (3 кредити ЄКТС):* лекції – 22 год., практичні заняття – 10 год., семінарські заняття – 10 год., самостійна робота – 27 год., модульний контроль – 6 год., *екзамен* – 15 год.

Структура навчального модуля	Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2		Змістовий модуль 3			
Кількість лекційних занять	1				-		-			
Кількість лабораторних занять	4				4		12			
Кількість завдань до самостійної роботи	4				2		4			
Кількість модульних контрольних робіт	1				1		1			
Теми лекційних занять	T1	T2	T3							

Теми лабораторних занять			T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
Форма проміжного контролю	МК 1			МК 2			МК 3			
Макс. балів	90			79			177			

### 2.3.8. Рекомендовані джерела

#### Основна:

1. Інформаційні системи та технології : навчально-методичний посібник для здобувачів вищої освіти галузі знань 07-Управління та адміністрування спеціальності 073-Менеджмент / Уклад. Р.І. Чанишев. - Одеса: НУ «ОЮА», 2022. - 151 с.
2. Климчук О. В. К 492 Інформаційні системи і технології в управлінні. Конспект лекцій для студентів СО «Магістр» заочної форми навчання спеціальності 073 Менеджмент освітньо-професійна програма «Менеджмент у судовій сфері» галузі знань 07 Управління та адміністрування. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2021. 160.
3. Костенко О. Б. Інформаційні системи і технології : конспект лекцій (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти всіх форм навчання зі спеціальності 073 – Менеджмент) / О. Б. Костенко, О. М. Штельма ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. – 89 с.
4. Новак, В. О. (2023). Інформаційні системи в менеджменті. Київ: Каравела. 536 с.
5. Новаківський, І. І., Грибик, І. І., Смолінська, Н. В. (2024). Інформаційні системи в менеджменті: адаптивний підхід: підручник. Київ: Кондор. 440

#### Додаткова:

1. Грушевський, М. М., Кушнірук, Ю. В., & Яковчук, А. М. (2024). Роль цифрових технологій та інформаційних систем у стратегічному менеджменті.
2. Климчук О. В. Сучасні процеси розвитку в Україні інформаційних систем і технологій в управлінні підприємствами. Актуальні проблеми, пріоритетні напрямки та стратегії розвитку України: тези доповідей I Міжнародної науково-практичної онлайн-конференції / Ред. колегія О. С. Волошкіна та ін. Київ: ІТТА, 2021. С. 199–201.
3. Климчук О. В. Світові процеси розвитку інформаційних систем і технологій в управлінні: тенденції в Україні. Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (16 квітня 2021 р.). Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2021. С. 799–802.
4. Климчук О. В. Сучасні аспекти використання інформаційних систем і технологій в управлінні. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи: зб. тез доп. II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 квіт. 2021 р. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2021. С. 170–171. Климчук О. В. Сучасні тенденції використання інформаційних систем і технологій в управлінні підприємствами. Авіація, промисловість, суспільство: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Кременчук, 12 травня 2021 р.): у 2 ч. / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременчуц. льотний коледж. Харків: ХНУВС, 2021. Ч. 2. С. 379–382.
5. Климчук О. В. Використання інформаційних систем і технологій у менеджменті. Теорія та практика менеджменту: матеріали Міжнародної 159 науково-практичної конференції (12 травня 2021 р.) / відп. ред. проф. Л. Черчик. Луцьк, 2021. С. 131–132.
6. Юрчук, Н. П., & Міронова, Ю. В. (2024). Розробка інформаційних систем для цифрового менеджменту: виклики та перспективи. *Ефективна економіка. № 12.*
7. Юрчук, Н. П., & Кіпоренко, С. С. (2025). Інформаційні системи як драйвер цифрового менеджменту. *Інвестиції: практика та досвід. № 2: 135-142.*

#### Електронні ресурси:

1. Association for Information Systems (AIS). Association for Information Systems.
2. ACM Special Interest Group on Management Information Systems (SIGMIS). ACM SIGMIS.
3. IEEE Computer Society. IEEE Computer Society.

### 2.3.9. Ресурс у системі е-навчання Університету

ЕНК «Інформаційне забезпечення системи управління підприємства» (1р ВО, МО, денна).

### 3. Форма проведення підсумкового (семестрового) контролю та критерії оцінювання

#### 3.1. Підсумковий (семестровий контроль) у 4-му семестрі

У 4-му семестрі формою підсумкового (семестрового) контролю є *залік* з навчального модуля «Управлінський облік». Семестрова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою Університету, а також за рейтинговою оцінкою, що відповідає шкалі ЄКТС, на основі результатів проміжного контролю з урахуванням розрахункового коефіцієнта.

#### 3.2. Підсумковий (семестровий контроль) у 5-му семестрі

У 5-му семестрі формою підсумкового контролю є *екзамен* з навчальних модулів «Електронна комерція» та «Інформаційні технології у менеджменті». Семестрова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою Університету, а також за рейтинговою оцінкою, що відповідає шкалі ЄКТС. Оцінка формується на основі результатів проміжного контролю та екзамену.

##### *Розрахунок підсумкової (семестрової) оцінки у 5-му семестрі:*

Семестрова оцінка (5-й семестр) формується як сума балів, отриманих за проміжний контроль та екзамен з навчальних модулів «Електронна комерція» та «Інформаційні технології у менеджменті». Зважаючи на однаковий обсяг кредитів ЄКТС навчальних модулів (по 3 кредити), оцінка за проміжний контроль визначається як середнє арифметичне балів за кожен модуль. Розрахунок підсумкової (семестрової) оцінки здійснюється за формулою:

$$X_c = \frac{X_1 + X_2}{2} + E \quad (3.1)$$

де:  $X_c$  – підсумкова (семестрова) оцінка (до 100 балів);

$X_1$  – сума балів, отриманих за результатами проміжного контролю з навчального модуля «Електронна комерція» (до 60 балів),

$X_2$  – сума балів, отриманих за результатами проміжного контролю з навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті» (до 60 балів),

$E$  – сума балів, отриманих за екзамен з навчальних модулів «Електронна комерція», «Інформаційні технології у менеджменті» (до 40 балів).

##### *Регламент екзамену:*

Безпосередньо на складання екзамену відведено 2 аудиторні години, решта 28 годин призначені для підготовки до нього та консультації перед екзаменом.

Формою проведення екзамену є комп'ютерне тестування на платформі Moodle.

Тривалість екзамену: 70 хвилин.

Розподіл часу екзамену:

- 35 хвилин – проходження тесту з навчального модуля «Електронна комерція»,
- 35 хвилин – проходження тесту з навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті»,

Структура тесту: 40 тестових завдань, зокрема:

- 20 завдань з навчального модуля «Електронна комерція» (до 20 балів).
- 20 завдань з навчального модуля «Інформаційні технології у менеджменті» (до 20 балів).

Шкала оцінювання: 0 – 40 балів. Критерій оцінювання: правильність відповіді на тестові завдання. Кожна правильна відповідь оцінюється до 1 балу. Студент має одну спробу проходження тесту з кожного навчального модулю.

##### *Академічна доброчесність:*

Під час екзамену заборонено використовувати додаткові джерела інформації, сторонні пристрої та допомогу третіх осіб. Будь-які прояви академічної недоброчесності призведуть до

анулювання результату.

### Шкала оцінювання результатів навчання

Рейтингова оцінка	Оцінка за 100-бальною шкалою, бали	Значення оцінки
A	90 – 100	<b>Відмінно</b> – відмінний рівень знань (умінь) у межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками
B	82 – 89	<b>Дуже добре</b> – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75 – 81	<b>Добре</b> – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок
D	69 – 74	<b>Задовільно</b> – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60 – 68	<b>Достатньо</b> – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35 – 59	<b>Незадовільно з можливістю повторного складання</b> – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1 – 34	<b>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу</b> – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення навчальної дисципліни

### Перелік питань до екзамену

#### *Навчальний модуль «Електронна комерція»:*

1. Які ключові економічні, технологічні, соціокультурні та політико-правові фактори визначають розвиток електронної комерції, як вони впливають на формування моделей електронного бізнесу?
2. Які були найважливіші технологічні прориви, що призвели до виникнення та розвитку електронної комерції?
3. Як глобалізація впливає на стратегії компаній, що займаються електронною комерцією?
4. Яким чином персоналізація та індивідуальний підхід до клієнта підвищують ефективність електронної комерції?
5. Чому дані вважаються новим активом в епоху електронної комерції?
6. Як штучний інтелект може оптимізувати процеси електронної комерції?
7. Назвіть основні моделі електронної комерції та наведіть приклади компаній, які працюють за кожною з них.
8. Що таке компанія-«єдиноріг» в ІТ-індустрії? Назвіть 2-3 приклади та їхні основні продукти.
9. Які ключові тренди розвитку електронної комерції?
10. Які основні складові інформаційного забезпечення системи управління підприємством, що займається електронною комерцією?
11. Які ключові розділи містить бізнес-план електронного підприємства?
12. Охарактеризуйте основних суб'єктів електронної комерції та їхні ролі.

13. Які основні системи електронних платежів Ви знаєте?
14. Опишіть основні загрози безпеці електронних платежів та способи їх запобігання.
15. Як захистити персональні дані в електронній комерції?
16. Опишіть процес електронних комерційних закупівель.
17. Які типи електронних аукціонів Ви знаєте? У чому їхні відмінності?
18. Які ризики та виклики характерні для електронних комерційних закупівель?
19. Як можна інтегрувати систему електронних закупівель з іншими бізнес-системами підприємства (ERP, CRM, WMS)?
20. Як можна забезпечити конфіденційність інформації під час проведення електронних закупівель?
21. Опишіть процес проведення відкритих торгів в системі Prozorro.
22. Які механізми підтримки вітчизняних виробників передбачені в системі Prozorro?
23. Які основні вимоги до тендерної пропозиції? Які види забезпечення можуть бути надані учасниками?
24. Які підстави оскарження публічних закупівель?
25. Що таке MVP і для якої цілі він використовується?
26. Опишіть основні канали маркетингу ІТ-продуктів.
27. Що таке SEO і як воно впливає на просування веб-сайту?
28. Опишіть роль продуктового менеджера у продуктивій ІТ-компанії.
29. Що таке Agile-методологія і які її основні принципи?
30. Які типи рішень приймаються в продуктовому менеджменті?
31. Які основні відмінності між функціональною та кросфункціональною продуктовою командою?
32. Що таке А/В-тестування і для досягнення якої мети використовується в продуктовому менеджменті?
33. Які етапи включає проведення А/В-тесту?
34. Як визначити пріоритети для розробки нових функціональних можливостей ІТ-продукту? Опишіть один із методів (наприклад, RICE-індекс).
35. Як побудувати ефективну команду продуктового менеджменту? Які особистісні якості повинні бути притаманні членам команди?
36. Як оцінити ефективність роботи продуктової команди? Які метрики можна використовувати?
37. Як управляти ризиками в процесі розробки продукту? Які інструменти можна використовувати для цього?
38. Що таке RACI-матриця і для чого вона використовується в управлінні проектами?
39. Що таке Performance Management? Які його основні цілі?
40. Опишіть процес розробки унікальної ціннісної пропозиції (UVP) для нового ІТ-продукту. Які методи можна використовувати для її формулювання?
41. Які переваги та недоліки різних бізнес-моделей для ІТ-продуктів (freemium, subscription, маркетплейси, рекламна модель)?
42. Які метрики є найважливішими для оцінки ефективності Performance-маркетингу у продуктивій ІТ-компанії?
43. Які ключові відмінності між SEO та ASO?
44. Які критерії використовуються для оцінки якості контенту веб-сайту?
45. Яка оптимальна структура презентації для залучення інвестицій? Які блоки повинні бути обов'язково включені?
46. Що таке SEO-контент і які основні фактори впливають на ранжування веб-сайту в пошукових системах?
47. Що таке ASO і чим ця методологія відрізняється від SEO?
48. Як залучити інвестиції для розвитку ІТ-продукту?
49. Які види аналітики Ви знаєте?
50. Що таке когортний аналіз і які основні метрики в ньому використовуються?

51. Назвіть основні метрики, які використовуються для оцінки ефективності маркетингових кампаній.
52. Що таке закон Гудхарта і як він пов'язаний з аналітикою в продуктовому менеджменті?
53. Опишіть етапи проведення аналітичного дослідження.
54. Що таке RFM-аналіз?
55. Як розрахувати показники LTV і SAC? Яке співвідношення між цими показниками вважається прийнятним?
56. Як побудувати воронку продажів для цифрового продукту?
57. Як розрахунок unit-економіки допомагає оцінити ефективність IT-продукту? Які показники unit-економіки є найбільш важливими для різних типів бізнесу?
58. Як ви розумієте поняття «North Star метрика»?
59. Які навички необхідні для успішної роботи аналітика у продуктивій IT-компанії?
60. Які навички необхідні для успішної роботи продакт-менеджера у продуктивій IT-компанії?
61. Які візуальні моделі управління завданнями (наприклад, Scrum Board, Kanban, діаграма Ганта) можна реалізувати за допомогою інструментів Jira, Trello та Asana? У чому відмінність їхнього застосування?
62. Яким чином інструмент Jira може використовуватися для управління процесом розробки нового продукту або послуги в e-commerce, починаючи від ідеї до запуску на ринок?
63. Як за допомогою ClickUp можна управляти процесом роботи з клієнтами (CRM) та одночасно відстежувати прогрес виконання замовлень у комерційній компанії?
64. Як використання інструментів Jira, Trello, Asana або ClickUp може вплинути на операційну ефективність та командну взаємодію у комерційній компанії?

#### ***Навчальний модуль «Інформаційні технології у менеджменті»:***

1. Поясніть, як концепція «цифрової трансформації бізнесу» впливає на роль і завдання сучасного менеджера.
2. Опишіть, як цифрові компетентності менеджера допомагають в ухваленні ефективних управлінських рішень.
3. Класифікуйте менеджерську інформацію за джерелом, функцією управління та рівнем управління. Поясніть, чим відрізняються інформаційні потреби на операційному та стратегічному рівнях.
4. Обґрунтуйте, чому актуальність, достовірність і релевантність є ключовими характеристиками якісної інформації. Як їх забезпечити у системі управління підприємством?
5. Поясніть роль аналітичних інформаційних панелей (дашбордів) у системі менеджменту. Наведіть приклад, які дані можуть бути візуалізовані на дашборді для керівника відділу продажів.
6. Опишіть, як інтеграція цифрових сервісів (Google Workspace, Microsoft 365) підвищує ефективність комунікацій та управління документами.
7. Проаналізуйте роль штучного інтелекту (AI) та чат-ботів у сучасних бізнес-комунікаціях. Наведіть приклади їх застосування для автоматизації взаємодії з клієнтами.
8. Поясніть, як за допомогою логічних функцій можна автоматизувати процес ухвалення рішень та контролю.
9. Опишіть можливості зведених таблиць як ключового інструменту для агрегування та аналізу великих обсягів даних. Наведіть приклад їх практичного застосування.
10. Як інструменти пошуку рішення та аналізу «що – як» допомагають у розв'язанні оптимізаційних задач у менеджменті? Наведіть приклади їх використання.
11. Поясніть концепцію та принципи проектування баз даних, включно з нормалізацією даних. Наведіть приклади, чому нормалізація є важливою.
12. Опишіть, як використання форм та запитів у базах даних допомагає підвищити операційну ефективність підприємства.
13. Проаналізуйте тренди у розвитку баз даних: хмарні бази даних, NoSQL та Big Data. Які переваги вони надають сучасному менеджменту?

14. Наведіть приклади використання різних типів запитів (на вибірку, з обчислювальними полями, на оновлення) для автоматизації рутинних процесів.
15. Опишіть, як за допомогою звітів можна ефективно моніторити KPI та аналізувати управлінські показники. Поясніть технологію їх автоматичного створення.
16. Поясніть, як інтеграція штучного інтелекту може оптимізувати процес планування та проведення ділових зустрічей.
17. Опишіть принципи етики ділового спілкування у цифровому просторі. Чому вони важливі для побудови професійних зв'язків?
18. Яку роль відіграє система ділової графіки в управлінській діяльності? Порівняйте інструменти PowerPoint і Canva за їх можливостями для створення бізнес-презентацій.
19. Поясніть, як відео може використовуватися як інструмент комунікації в бізнесі. Опишіть ключові етапи створення якісного відеоконтенту.
20. Наведіть приклади використання технологій VR/AR для бізнес-презентацій. Які переваги вони надають у порівнянні з традиційними форматами?
21. Опишіть, як хмарні сервіси для управління проєктами (Trello, Asana) забезпечують професійне спілкування та співпрацю в команді.
22. Поясніть, як контроль версій та надання доступу з різним рівнем повноважень у спільних документах допомагають захистити конфіденційну інформацію.
23. Проаналізуйте, як хмарні сервіси сприяють розробленню та управлінню контентом в умовах віддаленої роботи.
24. Розкрийте суть та мету візуалізації даних у менеджменті. Поясніть, як дашборди допомагають в аналізі та контролі ключових показників.
25. Порівняйте інструменти Tableau, Power BI та Google Looker Studio за їх можливостями для візуалізації даних та бізнес-аналітики. У яких випадках варто обрати кожен з них?