

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**



Факультет/інститут економічний

Кафедра економічної кібернетики

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ОК7. ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

Освітня програма Економічна кібернетика

Спеціалізація (за наявності)

Спеціальність 051 Економіка

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

Затверджено на засіданні кафедри  
економічної кібернетики  
Протокол № 2 від “29” серпня 2023 р.

м. Івано-Франківськ - 2023 р.

## **ЗМІСТ**

1. Загальна інформація
2. Опис дисципліни
3. Структура курсу
4. Система оцінювання курсу
5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу
6. Ресурсне забезпечення
7. Контактна інформація
8. Політика навчальної дисципліни

## 1. Загальна інформація

Назва дисципліни	Електронна комерція
Освітня програма	Економічна кібернетика
Спеціалізація (за наявності)	
Спеціальність	051 Економіка
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Освітній рівень	Магістр
Статус дисципліни	Основна
Курс / семестр	1/1
Розподіл за видами занять та годинами навчання (якщо передбачені інші види, додати)	Лекції – 16 год. Практичні заняття – 14 год. Самостійна робота – 60 год.
Мова викладання	Українська
Посилання на сайт дистанційного навчання	<a href="https://d-learn.pnu.edu.ua/developer/course/view/3090">https://d-learn.pnu.edu.ua/developer/course/view/3090</a>

## 2. Опис дисципліни

### *Мета та цілі курсу*

Дисципліна «Електронна комерція» призначена для підготовки магістрів зі спеціальності «Економіка». Мета курсу полягає у формуванні теоретичних знань і практичних навичок щодо виконання ділових операцій та угод із використанням електронних засобів обробки інформації та всесвітньої мережі Інтернет для забезпечення більшої ефективності майбутньої підприємницької і професійної діяльності. Мета досягається шляхом послідовного викладення теоретичного курсу з проведенням практичних занять.

У результаті вивчення навчальної дисципліни отримують знання про: основні принципи функціонування електронного бізнесу, моделі електронної комерції B2B, B2C, G2B, G2C, Інтернет-банкінг, Інтернет-трейдинг, Інтернет-страхування, Інтернет-маркетинг, способи оплати електронних замовлень, системи електронного документообігу в електронній комерції, методи та основні напрями оцінки ефективності електронної комерції.

### *Компетентності*

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

ЗК1. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК2. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК7. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

СК1. Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.

СК2. Здатність до професійної комунікації в сфері економіки іноземною мовою.

СК4. Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.

СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК11\*. Здатність планувати і розробляти проекти у сфері економіки, здійснювати її інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення.

### *Програмні результати навчання*

РН1. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.

РН2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

РН3. Вільно спілкуватися з професійних та наукових питань державною та іноземною мовами усно і письмово.

РН4. Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.

РН6. Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та уміння управляти персоналом і працювати в команді.

РН10. Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.

### **3. Структура курсу**

№	Тема	Результати навчання	Завдання
1.	<b>Тема 1. Електронна комерція в інформаційному просторі.</b>	Історія розвитку електронного бізнесу та комерції. Основні поняття електронного бізнесу й електронної комерції. Принципи функціонування електронного бізнесу. Сфери поширення та рівні електронної комерції. Тенденції розвитку електронного ринку Інтернет. Економічні вигоди учасників та ключові проблеми електронної комерції.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
2.	<b>Тема 2. Моделі електронної комерції.</b>	Основні моделі електронної комерції. Системи електронної комерції G2C та G2B.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
3.	<b>Тема 3. Електронна комерція B2B.</b>	Основні процеси здійснення електронної торгівлі в секторі B2B. Системи електронної комерції у корпоративному	Тести, питання, практичні

		секторі B2B. Електронні торгівельні майданчики. Інтернет-інкубатори.	завдання, кейси
4.	<b>Тема 4. Електронна комерція B2C.</b>	Системи електронної комерції B2C. Інтернет-магазини. Структура веб-сайта Інтернет-магазину.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
5.	<b>Тема 5. Інтернет-акціони.</b>	Модель аукціонів. Особливості Інтернет-аукціонів. Організаційне забезпечення Інтернет-аукціонів.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
6.	<b>Тема 6. Організація надання послуг в електронній комерції.</b>	Особливості послуг в електронній комерції. Інтернет-трейдинг. Інтернет-банкінг. Інтернет-страхування. Туристичні послуги в Інтернет. Дистанційне навчання.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
7.	<b>Тема 7. Інтернет-маркетинг.</b>	Інтернет-маркетинг та сайтопромоутінг. Інтернет-реклама. Пошукова оптимізація. SEO оптимізація. Банерна реклама. E-mail реклама. Вірусний маркетинг. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет-реклами.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
8.	<b>Тема 8. Бізнес-планування в електронній комерції.</b>	Сутність бізнес-планування, його значення та види. Етапи бізнес-планування в е-комерції. Структура бізнес-плану комерційного Інтернет-проєкту.	Тести, питання, практичні завдання, кейси
9.	<b>Тема 9. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції.</b>	Нормативно-правове забезпечення електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції.	Тести, питання, практичні завдання, кейси

#### 4. Система оцінювання курсу

Накопичування балів під час вивчення дисципліни	
Види навчальної роботи	Максимальна кількість балів
Лекції	20
Практичні заняття	40
Самостійна робота	10
Індивідуальне завдання	10
Залік	20
Максимальна кількість балів	100

#### 5. Оцінювання відповідно до графіку навчального процесу

Види навчальної Роботи	Навчальні тижні																	Разом
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	
Лекції			1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2		20
Практичні заняття			2	2	4	4	2	2	2	2	2	4	4	2	4	4		40
Самостійна робота																10		10
Індивідуальні завдання																10		10
Залік																20		20
Всього за тиждень			3	3	6	6	3	3	3	3	3	6	6	3	6	46		100

**Примітка:** не рекомендується на один тиждень планувати кілька форм контролю.

#### 6. Ресурсне забезпечення

Матеріально-технічне забезпечення	Мультимедіа, комп'ютери, Linux, Windows, Пакет прикладних програм Openoffice, MS Office, роздатковий матеріал
-----------------------------------	---

#### Література:

1. Бойчук І. В., Музика О. М. Інтернет в маркетингу: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 512 с.
2. Буй Т. Г., Гаврилів І. Я. Розвиток електронної комерції як інструмент підвищення конкурентоспроможності українських компаній. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2015. Т. 172. С. 8-14.
3. Василичев Д. В. Методичні підходи до планування бізнес-процесів в електронній комерції. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 32. С. 287-292.
4. Демків Х. С. Класифікація предметів колекціонування на інтернет-аукціонах в Україні. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2014. № 3. С. 49-55.
5. Єсіна О. Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 1. С. 209-213.
6. Жувагіна І. О., Філіпішина Л. М. Розвиток інтернет-трейдингу в Україні: реалії та перспективи сучасності. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2016. Вип. 1(1). С. 359-362.

7. Литовченко І. Л., Пилипчук В. П. Інтернет-маркетинг: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 184 с.
8. Ляшенко Г. П., Моткалюк Р. В. Інтернет-маркетинг та його інструменти. Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2013. № 3. С. 59-65.
9. Пістунов І. М., Кочура Є. В. Безпека електронної комерції: навчальний посібник; Нац. гірн. ун-т. Д. : НГУ, 2014. 125 с.
10. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу. Бізнес Інформ. 2015. №12. С. 333-339.
11. Резнікова В. Поняття, значення та перспективи правового забезпечення електронної комерції в Україні. Теорія і практика інтелектуальної власності. 2015. № 2. С. 58-72.
12. Ситник І. П., Кеба А. А. Актуальні питання й перспективи розвитку інтернет-трейдингу та його платіжних систем в Україні. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 7(3). С. 86-89.
13. Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 244 с.
14. Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 4. С. 16-20.
15. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції. Фінансовий простір. 2015. № 1. С. 283-291.
16. Шалева О. І. Електронна комерція: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

### **7. Контактна інформація**

Кафедра	Економічної кібернетики, вул. Шевченка, 57, 815 кабінет, <a href="https://kek.pnu.edu.ua/">https://kek.pnu.edu.ua/</a> , <a href="mailto:kek@pnu.edu.ua">kek@pnu.edu.ua</a>
Викладач	Судук Наталія Василівна
Контактна інформація викладача	<a href="mailto:nataliia.suduk@pnu.edu.ua">nataliia.suduk@pnu.edu.ua</a>

### **8. Політика навчальної дисципліни**

<p>Академічна доброчесність</p>	<p>Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів університету:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Кодекс честі Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.</li> <li>2. Положення про Комісію з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.</li> <li>3. Положення про запобігання академічному плагіату та інших видів академічної нечесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів освіти Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.</li> <li>4. Положення про запобігання академічному плагіату у Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.</li> <li>5. Склад комісії з питань етики та академічної доброчесності Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.</li> <li>6. Лист МОН України «До питання уникнення проблем і помилок у практиках забезпечення академічної доброчесності».</li> </ol> <p>Ознайомитися з даними положеннями та документами можна за посиланням: <a href="https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/">https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/</a></p>
<p>Пропуски занять (відпрацювання)</p>	<p>Можливість і порядок відпрацювання пропущених здобувачем освіти занять регламентується «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності здобувачів освіти ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) (див. ст. 4). Ознайомитися з положенням можна за посиланням: <a href="https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/">https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</a></p>
<p>Виконання завдання пізніше встановленого терміну</p>	<p>У разі виконання завдання здобувачем освіти пізніше встановленого терміну, без попереднього узгодження ситуації з викладачем, оцінка за завдання – «незадовільно», відповідно до «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019) (див. ст. 4-5). Ознайомитися із положенням можна за посиланням: <a href="https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/">https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</a></p>



Невідповідна поведінка під час заняття	Невідповідна поведінка під час заняття регламентується рядом положень про академічну доброчесність (див. вище) та може призвести до відрахування здобувача вищої освіти (студента) «за порушення навчальної дисципліни і правил внутрішнього розпорядку вищого закладу освіти», відповідно до п.14 «Відрахування студентів» «Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів вищих закладів освіти». Ознайомитися із положенням можна за посиланням: <a href="https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/">https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja/</a>
Додаткові бали	Отримання додаткових балів за дисципліною можливе в разі виконання індивідуальних завдань, попередньо узгоджених з викладачем. Перелік індивідуальних завдань міститься у навчальній програмі до курсу. Також за рішенням кафедри студентам, які брали участь у науково-дослідній роботі (роботі конференцій, студентських наукових гуртків та проблемних груп, підготовці публікацій), а також були учасниками олімпіад, конкурсів, можуть присуджуватися додаткові бали «Положення про порядок організації та проведення оцінювання успішності студентів ДВНЗ «Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника»» ( введено в дію наказом ректора №799 від 26.11.2019)
Неформальна освіта	Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «Положенням про порядок зарахування результатів неформальної освіти у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» (введено в дію наказом ректора №819 від 29.11.2019) Ознайомитися із положенням можна за посиланням: <a href="https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja">https://nmv.pnu.edu.ua/нормативні-документи/polozhenja</a>

Викладач \_\_\_\_\_ Судук Н.В.