

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



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Каталог 3 вибіркових дисциплін

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
ОПП Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 5 від 22 грудня 2023 р.

м. Івано-Франківськ – 2024-2025 н.р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Електронна торгівля
Викладач (-і)	Ціжма Юрій Іванович, доц., к.е.н., доц. підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
Контактний телефон викладача	+380660764931
E-mail викладача	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	6 кредитів ЄКТС, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua https://d-learn.pnu.edu.ua/developer/course/view/271
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, <i>розміщеному на сайті кафедри</i> https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/ .
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Електронна торгівля – це процес, який може здійснювати юридична або фізична особа, що знаходиться в будь-якій точці економічної системи, може легко контактувати (з мінімальними витратами) з будь-якою іншою юридичною або фізичною особою з метою торгівлі: товарами, послугами, ідеями, «ноу-хау» тощо.</p> <p>Предмет вивчення дисципліни «Електронна торгівля» – принципи й методи торгівлі у конкретному діловому Інтернет-просторі, спрямованому на одержання прибутку.</p> <p>Об’єкт дослідження електронної торгівлі – суспільні відносини, що виникають в процесі здійснення Інтернет-торгівлі із обґрунтуванням впливу сучасних інформаційних систем на неї.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів: Змістовий модуль 1. Загальні засади функціонування електронної торгівлі Змістовий модуль 2. Сучасні види електронної торгівлі Змістовий модуль 3. Система обслуговування електронної торгівлі</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна торгівля» здатність розв’язувати складні задачі і проблеми у вивченні сучасних і стратегічних технологій електронної торгівлі, що передбачає розгляд принципів роботи систем Інтернет-магазинів, Інтернет-аукціонів, ефективного та безпечного застосування на практиці сучасних цифрових та електронних засобів та технологій електронної торгівлі.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Електронна торгівля» у дослідженні студентами еволюційного становлення електронної торгівлі; визначенні основних принципів функціонування ринку електронної торгівлі; використанні знань про системи електронної торгівлі в управлінні, плануванні та фінансовому контролі електронного магазину.</p> <p>Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми:</p> <p>Студент повинен знати: суть електронної торгівлі, її риси, принципи, типи, переваги та недоліки; аналізувати фінансову, нормативну і економіко-технологічну інформацію у області електронної комерції; визначенні основних принципів функціонування ринку електронної комерції; цифрові маркетингові комунікації як комплекс заходів в електронній торгівлі; механізм функціонування взаємозв’язку в управлінні контентом; основні способи створення Інтернет-магазинів; сучасні платіжні та фінансові системи в процесі електронної торгівлі;</p> <p>уміти: пояснити суть електронної торгівлі, визначити її особливості, принципи, переваги та недоліки; знати і розуміти теоретичні основи знання з засад електронного торгівлі, типів електронних платежів, методів захисту інформації;</p>	

використовувати принципи функціонування віртуальних магазинів, а також системи безпеки використовуваних при розрахунках через Інтернет;

формувані і аналізувати стан електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг для організації;

Після вивчення початкової дисципліни студент повинен оволодіти такими **комунікаціями**: застосовувати моделі та методи електронної торгівлі;

визначати напрямки використання електронної торгівлі в управлінні бізнесом.

Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному:

здатність здійснювати покупки в Інтернет з використанням різних видів електронних платіжних систем;

здатність застосовувати платіжні засоби електронних платіжних систем та методи їх захисту в процесі Інтернет-торгівлі.

4. Програмні компетентності та результати навчання

Компетентності

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідних наук і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур

Результати навчання

Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм

5. Організація навчання								
Обсяг навчальної дисципліни 180 год.								
Вид заняття			Загальна кількість годин					
Лекції			16/8					
семінарські заняття			16/8					
самостійна робота			58/74					
Ознаки курсу								
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)	Нормативний / вибірковий					
8	076 "Підприємництво, та торгівля "	4	вибірковий					
Тематика курсу								
Тема			кількість год.					
			Денна форма			Заочна форма		
			лек- ції	семінар- ські	самостій- на робота	лек- ції	семінар- ські	самостій- на робота
Змістовий модуль 1. Загальні засади функціонування електронної торгівлі								
Тема 1. Основи електронної торгівлі			4	4	12	1	1	18
Тема 2. Цифрові маркетингові комунікації як комплекс заходів в електронній торгівлі			6	6	12	1	1	18
Змістовий модуль 2. Сучасні види електронної торгівлі								
Тема 3. Організація і технологія роботи Internet-магазину			6	6	10	1	1	18
Тема 4. Організація продажу товарів через Internet-аукціони			6	6	10	1	1	18
Тема 5. Організація оптового продажу товарів і послуг через електронні майданчики			6	6	10	1	1	18
Змістовий модуль 3. Система обслуговування електронної торгівлі								
Тема 6. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній торгівлі			4	4	12	1	1	18
Тема 7. Організація надання послуг в електронній торгівлі			4	4	12	1	-	24
Тема 8. Системи електронної комерції в корпоративному секторі торгівлі			4	4	12	1	-	24
Індивідуальне завдання			-	-	10	-	-	10
Усього годин			40	40	100	8	6	166

6. Система оцінювання курсу

Загальна система оцінювання навчальної дисципліни	100 балів – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен)				
	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни
	Модуль 1		Модуль 2		
	Поточний контроль	Контрольна робота	Самостійна робота		
			Тестування	Індивідуальна робота	
	Теми 1-8	Теми 1-8	Теми 1-8	Теми 1-8	
	20	10	10	10	
	50			50	100
	Підсумкова оцінка з дисципліни у стобальній шкалі переводиться у національну шкалу та ECTS за такою схемою				
	Шкала оцінювання для екзамену				
	університетська	національна		шкала ЄКТС	
	90 – 100	відмінно		A	
	80-89	добре		B	
	70-79			C	
	60-69	задовільно		D	
	50-59			E	
	26-49	незадовільно з можливістю повторного складання		FX	
	1-25	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		F	
Вимоги до письмової роботи	<p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання – (ІЗ) «Створення власного Інтернет-магазину» (Студент обирає вид діяльності, яким хоче займатись й створює для нього власний Інтернет-магазин).</p> <p>Розробка Інтернет-магазину може відбуватися на зручній для студента платформі pnu.edu.ua, wix.com, horoshop інш. (захист-демонстрація відбувається на останньому практичному занятті, електронна адреса Інтернет-магазину надсилається викладачу на електронну пошту).</p> <p>Максимальна оцінка за ІЗ становить 10 балів.</p>				
Семінарські заняття	<p>Поточний контроль проводиться на кожному семінарському занятті за виступ та виконання письмового завдання студентом. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання практичних завдань.</p> <p>Критерії поточного оцінювання:</p> <p>«5» – 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.</p> <p>«4» – 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.</p>				

	<p>«3» – 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.</p> <p>«2» – 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.</p> <p>Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати студенти під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих).</p> <p>Середній бал за поточний контроль переводиться у 20 бальну шкалу.</p> <p style="text-align: center;">ДОДАТКОВІ БАЛИ ДО ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮ</p> <p>Доповнення усного виступу:</p> <p>2 бали – отримують студенти, які глибоко володіють матеріалом, чітко визначили його зміст; зробили глибокий системний аналіз змісту виступу, виявили нові ідеї та положення, що не були розглянуті, але суттєво впливають на зміст доповіді, надали власні аргументи щодо основних положень даної теми.</p> <p>1 бал – отримують студенти, які виклали матеріал з обговорюваної теми, що доповнює зміст виступу, поглиблює знання з цієї теми та висловили власну думку.</p> <p>Суттєві запитання до виступаючих:</p> <p>2 бали – отримують студенти, які своїм запитанням до виступаючого суттєво і конструктивно можуть доповнити хід обговорення теми.</p> <p>1 бал – отримують студенти, які у своєму запитанні до виступаючого вимагають додаткової інформації з ключових проблем теми, що розглядається.</p> <p>Підготовка творчих завдань(есе, дайджест):</p> <p>Есе – це самостійна творча робота, де у вільній формі висловлюються особисті думки на тему, передбачену робочою програмою. Головна мета есе – це самостійне викладення студентом на підставі опрацьованого матеріалу теми, проблеми, питання.</p> <p>Дайджест – це добір уривків з різних джерел на певну тематику. У форматі дайджестів можна зробити системний аналіз будь-якого теоретичного положення, розкрити різні точки зору на будь-яку проблему, тему, питання та зробити узагальнюючі висновки.</p> <p>1 бал – бали отримують студенти, які можуть виокремити з різних джерел основні положення, структурно об'єднати їх, коротко проаналізувати кожне з них та зробити ґрунтовні узагальнюючі висновки</p> <p>1 бал – бал отримують студенти, які в цілому правильно виокремили основні положення кожного з джерел, але не зробили їх відповідного аналізу та узагальнюючих висновків.</p>
<p>Вимоги до контрольної роботи</p>	<p>Підсумковий модульний контроль проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Підсумковий модульний контроль знань студентів здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт .</p> <p>Передбачено виконання двох контрольних робіт, які проводиться в кінці 2 і 3 змістових модулів. Кожна контрольна робота оцінюється максимум 5 балів (10 балів).</p> <p>Контрольна робота включає такі види завдань :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичне завдання (1 бал) 2. Теоретичне завдання (1 бал) 3. Задача (2 бали)

	<p>4. Тестові завдання 4 тести по 0,25 бали (1 бал) Результат контрольної роботи округляється за математичним методом до цілого числа. В період карантину контрольна робота проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 20 тестів по 0,25 бала (5 балів) (дві спроби – кращий результат).</p>
Самостійна робота	<p>Самостійна робота студентів: 1. Тестування 2. Індивідуальна робота Тестовий контроль: студент опрацьовує питання, що призначенні для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів (20 тестів по 0,5 бали). Тестування проводиться в визначений період для контролю самостійної роботи. Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання (ІЗ). Максимальна кількість балів за ІЗ становить 10 балів. Контроль знань індивідуальної роботи проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання.</p>
Умови допуску до підсумкового контролю	<p>Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за змістові модулі (ЗМ): Поточний контроль (1-20 балів). Контрольна робота (1-10 балів). Тестування (1-10 балів). Індивідуальне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана факультету за заявою, погодженою з кафедрою підприємництва, торгівлі та прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.</p>
Підсумковий контроль	<p>Підсумковою формою контролю є екзамен, Екзамен (максимум 50 балів) проводиться у комбінованій формі (письмова + усна компоненти). Структура екзаменаційного білета: 1. Письмова компонента (20 тестових питань у системі дистанційного навчання університету (d-learn.pnu.edu.ua) (максимум 20 балів). 2. Усна компонента включає два теоретичних питання (максимум по 10 балів) та одну задачу (максимум 10 балів). За наказом ректора екзамен може проходити режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 1,25 бала (50 балів) (дві спроби – кращий результат). В даних умовах ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми ZOOM. Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами. Повторне складання заліку допускається не більше двох разів з кожної дисципліни: один раз викладачеві (талон №2) тестування в системі дистанційного навчання + усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (талон №3) реалізується виключно у тестовій формі з використанням</p>

організаційно-технологічних процесів.

Якщо студент не склав навчальну дисципліну за талоном 3, дозволяється повторне вивчення навчальної дисципліни впродовж наступного семестру (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).

7. Політика навчальної дисципліни

Академічна доброчесність. Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>.

Відвідування занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а нб округляється.

Неформальна освіта. Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до Положення про порядок зарахування результатів неформальної освіти в університеті.

Використання штучного інтелекту (ШІ) дозволяється як допоміжного інструменту.

8. Рекомендована література

Основна література:

1. Про електронну комерцію: Закон України № 675-VIII від 3 верес. 2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. (дата звернення: 28.08.2022)
2. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22 травня 2003 р. Офіційний вісн. України від 04.07.2003. № 25. Код акта 25421/2003. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (дата звернення: 28.08.2022)
3. Азарян О. М., Локтев М. В., Оліфіров В. П. Організація і технологія торгівлі : підручник. 2-ге вид., розшир, та доп. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 608 с.
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
5. Коноваленко А.С., Болтянська Л.О., Трачова Д.М. Від ідеї до власної справи: навч. посібник. Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017. 278с.
6. Береза А. М., Козак І. А., Левченко Ф. А. Електронна комерція: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2012. 326 с.
7. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2020. 225 с.
8. Маєвська А.А. Електронна комерція і право: навч.-метод. посібник. Х.: 2010. 256 с.
9. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
10. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 216 с.
11. Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.

Наочні матеріали

1. Методичні рекомендації для проведення семінарських занять з дисципліни «Електронна торгівля» / уклад. Ю.І. Ціжма. Івано-Франківськ: Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2022. 25 с.

Наукові публікації:

1. 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.
2. Затонацька Т.Г. Новосьолова В.О. Моделювання впливу електронної комерції на економічний розвиток країни. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. № 1(22). С. 265-273.

3. Марусей Т. В. Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. С. 111-115.
4. Писаренко Н. Л., Євдокимова З. Р. Особливості функціонування та моделі бізнесу на ринку електронної комерції в Україні. *Економічний вісник Національного технічного університету України Київський політехнічний інститут*. 2017. №. 14. С. 348-355.
5. Плєскач В.Л. Затонацька Т.Г., Олексюк Л.В. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні. *Економіка України*. 2017. № 11. С. 73-84.
6. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2015. №12. С. 333-339.
7. Синявська О. А. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*. 2019. Вип. 9. С. 126-132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2019_9_18
8. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції. *Фінансовий простір*. 2015. № 1. С. 283- 291.

Інформаційні ресурси в Інтернеті:

1. Бібліотека Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. URL: <http://lib.pnu.edu.ua> (дата звернення: 26.08.2022).
2. Законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>. (дата звернення: 25.08.2022).
3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. (дата звернення: 24.08.2022).
4. Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого URL: <https://nlu.org.ua>. (дата звернення: 25.08.2022).
5. Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 24.08.2022).
6. Офіційний сайт торговельної площадки Alibaba. URL: <https://www.alibaba.com/> (дата звернення: 25.08.2022).
7. Офіційний сайт торговельної площадки Ebay URL: <https://www.ebay.com/>. (дата звернення: 01.08.2022).
8. Офіційний сайт торговельної площадки OLX URL: <https://www.olx.ua/uk/> (дата звернення: 25.08.2022).
9. Офіційний сайт торговельної площадки Rozetka URL: <https://rozetka.com.ua/> (дата звернення: 24.08.2022).
10. Офіційний сайт торговельної площадки Smarttender. URL: <https://smarttender.biz/> (дата звернення: 26.08.2022).


Доцент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

Юрій ЦІЖМА