

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



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Каталог 3 вибірових 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 4 грудня 2024 р.

м. Івано-Франківськ – 2025-2026 н.р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Електронна торгівля
Викладач (-і)	Ціжма Юрій Іванович, доц., к.е.н., доц. підприємництва, торгівлі та прикладної економіки Сологуб Святослав Ігорович, доктор філософії, асистент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
Контактний телефон викладача	+380660764931 +380990630085
E-mail викладача	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua sviatoslav.solohub@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, розміщеному на сайті кафедри https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/ .
2. Анотація до навчальної дисципліни	
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. Предмет вивчення дисципліни «Електронна торгівля» – принципи й методи торгівлі у конкретному діловому Інтернет-просторі, спрямованому на одержання прибутку. Об’єкт дослідження електронної торгівлі – суспільні відносини, що виникають в процесі здійснення Інтернет-торгівлі із обґрунтуванням впливу сучасних інформаційних систем на неї. 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	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
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. 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. Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми: 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; 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;
 використовувати принципи функціонування віртуальних магазинів, а також системи безпеки використовуваних при розрахунках через Інтернет;
 формувати 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.

Організовувати 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 бальна – (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	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	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). 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). Максимальна оцінка за ІЗ становить 100 балів. Середній бал за індивідуальне завдання переводиться у 10 бальну шкалу.					
Семінарські заняття	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. Критерії поточного оцінювання: «90 – 100» – 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. «70-89» – 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. «50-69» – 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. «1-49» – 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. Поточні оцінки, які можуть отримати студенти під час семінарських занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 20 бальну шкалу.
Вимоги до контрольної роботи	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 . Передбачено виконання двох контрольних робіт, які проводиться в кінці 2 і 3 змістових модулів. Кожна контрольна робота оцінюється максимум 100 балів. Контрольна робота включає такі види завдань : 1. Теоретичне завдання (20 балів) 2. Теоретичне завдання (20 балів) 3. Задача (40 балів) 4. Тестові завдання 4 тести по 5 балів (20 балів) 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 5 балів (100 балів) (дві спроби – кращий результат). Середній бал за контрольної роботи переводиться у 5 бальну шкалу.
Самостійна робота	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 100 балів (20 тестів по 5 балів). Тестування проводиться в визначений період для контролю самостійної роботи. Середній бал за тестовий контроль переводиться у 10 бальну шкалу. Вивчення дисципліни передбачає обов’язкове виконання індивідуального завдання (ІЗ). Максимальна кількість балів за ІЗ становить 100 балів. Контроль знань індивідуальної роботи проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Середній бал за індивідуальне завдання переводиться у 10 бальну шкалу.
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за змістові модулі (ЗМ): Поточний контроль (1-20 балів). Контрольні роботи (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.
Підсумковий контроль	Підсумковою формою контролю є екзамен, Екзамен (максимум 100 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 40 балів). 2. Усна компонента включає два теоретичних питання (максимум по 20 балів) та одну задачу (максимум 20 балів). За наказом ректора екзамен може проходити режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 2,5 бали (100 балів) (дві спроби – кращий результат). Середній бал за екзамен переводиться у 50 бальну шкалу. В даних умовах ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми Zoom або Google Meet. 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 екзамену 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 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. Додаткові бали +10 балів за участь у конференції: виступ або тези; до 10 балів за сертифікат неформальної освіти.	
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: 15.10.2024) 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: 14.10.2024)	

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. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
9. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 216 с.
10. Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.
11. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с
12. Сак Тетяна Василівна Електронна комерція та глобальне підприємництво [Електронне видання]: курс лекцій. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2023. 113 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. Бутенко Д. С. Електронна комерція як запорука розвитку підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2023. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2023_3_33
2. Виноградова О. В., Недопако Н. М. Маркетинг у соціальних мережах : навчальний посібник. Київ : ДУТ, 2022. 202 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2239_36285110.pdf
3. Гвоздева А. А., Філіна О. В. Реклама у Фейсбуку та інстаграмі. Книгаінструкція. Київ : ТОВ «Гнозіс», 2021. 110 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2254_12113082.pdf
4. Заяць О., Капко Я. Сучасні тенденції розвитку електронної комерції. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-65>
5. Лукачина С. С. Концептуальні засади управління підприємствами електронної комерції. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2023. № 1(61). С. 105–112. URL: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1\(61\).105-112](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2023.1(61).105-112)
6. Марусей Т. В. Основні тенденції розвитку ринку електронної комерції в Україні. *Економіка і суспільство*. 2018. С. 111-115.
7. Плескач В.Л. Затонацька Т.Г., Олексюк Л.В. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні. *Економіка України*. 2017. № 11. С. 73-84.
8. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу. *Бізнес Інформ*. 2015. №12. С. 333-339.
9. Роль електронної комерції в стимулюванні інноваційного розвитку бізнесу в умовах євроінтеграції / Л. Вербівська та ін. Financial and credit activity problems of theory and practice. 2023. Т. 3, № 50. С. 330–340. URL: <https://doi.org/10.55643/fcaptr.3.50.2023.3930>
10. 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

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Бібліотека Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. URL: <http://lib.pnu.edu.ua> (дата звернення: 26.10.2024).
2. Законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>. (дата звернення: 22.11.2024).
3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua>. (дата звернення: 05.10.2024).
4. Національна бібліотека України імені Ярослава Мудрого URL: <https://nlu.org.ua>. (дата звернення: 05.10.2024).
5. Офіційне Інтернет - представництво Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua>. (дата звернення: 26.10.2024).
6. Офіційний сайт торговельної площадки Alibaba. URL: <https://www.alibaba.com/> (дата звернення: 13.11.2024).
7. Офіційний сайт торговельної площадки Ebay URL: <https://www.ebay.com/>. (дата звернення: 13.11.2024).
8. Офіційний сайт торговельної площадки OLX URL: <https://www.olx.ua/uk/> (дата звернення: 13.11.2024).
9. Офіційний сайт торговельної площадки Rozetka URL: <https://rozetka.com.ua/> (дата звернення: 13.11.2024).
10. Офіційний сайт торговельної площадки Smarttender. URL: <https://smarttender.biz/> (дата звернення: 13.11.2024).

Юрій ЦІЖМА

Доцент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

Святослав СОЛОГУБ

Асистент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки