

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА  
АРХІТЕКТУРИ»**

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**  
(повна назва кафедри)

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**  
Проректор  
з навчально-виховної роботи  
Галина ЄВССЄВА

« 31 » \_\_\_\_\_ 20 2 / року



**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Електронна комерція**  
(назва навчальної дисципліни)

спеціальність \_\_\_\_\_ 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(шифр і назва спеціальності)

освітньо-професійна програма «Підприємницька діяльність»  
(назва освітньої програми)

освітній ступінь \_\_\_\_\_ бакалавр  
(назва освітнього ступеня)

форма навчання \_\_\_\_\_ денна  
(денна, заочна, вечірня)

розробник \_\_\_\_\_ Каширнікова Ірина Олександрівна  
(прізвище, ім'я, по батькові)

<b>Статус дисципліни</b>	<i>Нормативна</i>
<b>Мова викладання</b>	<i>Українська</i>
<b>Курс / семестр</b>	<i>4 курс, 8 семестр</i>
<b>Кількість кредитів ЄКТС</b>	<i>4,5 ЄКТС</i>
<b>Розподіл за видами занять та годинами навчання</b>	<i>Лекції -30 год. Практичні заняття -16 год. Самостійна робота (разом із підготовкою до екзамену) - 75 год.</i>
<b>Форма підсумкового контролю</b>	<i>Екзамен</i>
<b>Контакти кафедри</b>	<i>Кафедра економіки та підприємництва, 10-и поверх висотного корпусу, к. В-1007, тел. +38 0731831431</i>
<b>Викладач (-і)</b>	<i>Каширнікова Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри</i>
<b>Контактна інформація викладача (-ів)</b>	<i><a href="mailto:kashyrnikova.iryna@pgasa.dp.ua">kashyrnikova.iryna@pgasa.dp.ua</a></i>

<b>Консультації</b>	<i>Графік консультацій розміщено та актуалізується на сторінці кафедри за посиланням: <a href="https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2017/07/grafik-konsultatsij-2021n.r.-2semestr.pdf">https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2017/07/grafik-konsultatsij-2021n.r.-2semestr.pdf</a></i>
---------------------	---

## 1. АНОТАЦІЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Програма вивчення навчальної дисципліни «Електронна комерція» є складовою освітньо-професійної програми підготовки фахівців за освітнім ступенем «Бакалавр» в галузі знань 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Має статус нормативної компоненти циклу професійної підготовки.

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Електронна комерція» є інструментарій побудови та дослідження системи електронної комерції для економічного обґрунтування й прийняття управлінських рішень у підприємстві.

## 2. РОЗПОДІЛ ЧАСУ НА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

	Години	Кредити	Семестр	
			VIII	
Всього годин за навчальним планом, з них:	105	3,5	105	
<b>Аудиторні заняття, у т.ч:</b>	30		30	
лекції	16		16	
лабораторні роботи				
практичні заняття	14		14	
<b>Самостійна робота, у т.ч:</b>	75		75	
підготовка до аудиторних занять	20		20	
підготовка до контрольних заходів	15		15	
виконання курсового проекту або роботи				
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	10		10	
підготовка до екзамену	30		30	
<b>Форма підсумкового контролю</b>			Екзамен	

## 3. СТИСЛИЙ ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Мета дисципліни** – формування у студентів системи теоретичних знань, практичних навичок та компетентностей з основних напрямів розвитку електронної комерції, способів її ведення, механізмів підтримки та здійснення підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі.

**Завдання дисципліни:** ознайомлення з сучасним станом розвитку ІТ-індустрії та принципами використання при формуванні процесів електронної комерції; розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції; вивчення видів та моделей е-бізнесу та типів електронних платежів; опанування навичок застосування програмних продуктів у мережі Інтернет.

**Пререквізити дисципліни.** Вивчення дисципліни «Електронна комерція» ґрунтується на дисциплінах «Економіка підприємства», «Біржова діяльність», «Маркетинг», «Комерційна діяльність та товарознавство».

**Постреквізити дисципліни.** Професійна діяльність за фахом.

**Компетентності.** Результатом вивчення дисципліни «Електронна комерція» є здобуття студентами таких компетентностей:

**ЗК 5.** Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

**ЗК 6.** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

**Спеціальні (фахові) компетентності (СК):**

**СК 2.** Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

**СК 3.** Розуміння форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

**СК 4.** Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

**СК 5.** Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

**СК 7.** Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

**Заплановані результати навчання.** У результаті вивчення навчальної дисципліни «Електронна комерція» студент повинен:

**РН 4.** Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької діяльності.

**РН 12.** Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

**РН 13.** Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

**РН 14.** Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

**РН 15.** Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

**Методи навчання.** Під час вивчення дисципліни застосовуються такі методи навчання:

- за джерелом передачі та сприйняття інформації – словесний (пояснення, бесіда), наочний (ілюстрація, презентація), практичний (розрахункові вправи, розгляд та обговорення кейсів);

- за характером пізнавальної діяльності студентів – проблемно-пошуковий, дослідницький, евристичний;

- за логікою навчання – індуктивні, дедуктивні, аналітичні, синтетичні.

**Форми навчання:** групова, індивідуальна.

#### 4. СТРУКТУРА (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин, у тому числі				
	усього	л	п	лаб.	с/р
<b>Змістовий модуль 1. Електронна комерція</b>					
Тема 1. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції	<b>8</b>	<b>2</b>			<b>6</b>

Тема 2. Інструментарій електронної комерції	10	2	2		6
Тема 3. Моделі електронного бізнесу (B2B, B2C, B2G, C2C). Електронна комерція як складова електронного бізнесу	10	2	2		6
Тема 4. Електронний ринок. Інтернет-магазини. Інтернет-аукціони	10	2	2		6
Тема 5. Інтернет-маркетинг і реклама	10	2	2		6
Тема 6. Електронні платіжні системи	9	2	2		5
Тема 7. Ефективність електронної комерції	9	2	2		5
Тема 8. Безпека інформації при електронній комерції	9	2	2		5
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>75</b>	<b>16</b>	<b>14</b>		<b>45</b>
<b>Підготовка до екзамену</b>	<b>30</b>				<b>30</b>
<b>Усього годин</b>	<b>105</b>	<b>16</b>	<b>14</b>		<b>75</b>

## 5. ЛЕКЦІЙНИЙ КУРС

№ зан.	Тема занять	Кількість годин
1	Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції	2
2	Інструментарій електронної комерції	2
3	Моделі електронного бізнесу (B2B, B2C, B2G, C2C). Електронна комерція як складова електронного бізнесу	2
4	Електронний ринок. Інтернет-магазини. Інтернет-аукціони	2
5	Інтернет-маркетинг і реклама	
6	Електронні платіжні системи	2
7	Ефективність електронної комерції	2
8	Безпека інформації при електронній комерції	2
	<b>Разом</b>	<b>16</b>

## 6. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ зан.	Тема занять	Кількість годин
1	Основні категорії Internet та інструментарій електронної комерції	2
2	Організація і технологія роботи моделей електронного бізнесу	2
3	Електронний ринок. Інтернет-магазини. Інтернет-аукціони	2
4	Електронні платіжні системи	2
5	Персонал і оплата праці	2
6	Витрати виробництва	2
7	Безпека інформації при електронній комерції	2
	<b>Разом</b>	<b>14</b>

## 7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Навчальним планом лабораторні заняття не передбачені.

## 8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ п/п	Вид роботи / Назва теми	Кількість годин
1	Підготовка до аудиторних занять	20
2	Підготовка до контрольних заходів	15
3	Виконання курсового проекту або роботи	
4	Опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях:  Ціноутворення в мережі Інтернет.  Організація надання послуг в електронній комерції.  SEO оптимізація. Банерна реклама. Вірусний маркетинг.  Електронна торгівля для малого та середнього бізнесу	10
5	Підготовка до екзамену	30
	<b>Разом</b>	<b>75</b>

## 9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Методи контролю успішності навчання: письмовий, тестовий.

## 10. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Курс складається з 1 змістового модуля. Максимальна оцінка за змістовий модуль – 100 балів.

### Змістовий модуль 1. Електронна комерція.

Оцінка змістового модулю складається з:

- тестування (максимальна кількість – 60 балів). Тестування складається з 30 питань. Кожна правильна відповідь за тестове завдання оцінюється в 2 бали, якщо відповідь неправильна – 0 балів.
- присутності студента на лекціях (максимальна кількість – 16 балів. 1 лекція – 2 бали);
- присутності студента на практичних заняттях (максимальна кількість – 14 балів. 1 практичне заняття – 2 бали);
- конспектування розділів програми, які не викладаються на лекціях (максимальна кількість балів 10 балів): надання повного розгорнутого конспекту – 10 балів; якщо у конспекті розкрито сутність питання, але допущені неprincipові помилки, відсутня необхідна деталізація, студент

одержує - 8-9 балів; якщо у конспекті розкрито сутність питання, але допущені неправильні тлумачення, студент одержує 5-7 балів; студент частково розкрив сутність питання – 2-4 бали; якщо у відповіді містяться принципові помилки, або повністю відсутня відповідь – 0-2 балів.

### **Критерії оцінювання екзамену**

**Максимальна оцінка за екзамен – 100 балів.** Екзамен складається з 50 тестів. Кожна правильна відповідь за тестове завдання оцінюється в 2 бали, якщо відповідь неправильна – 0 балів.

**Підсумкова оцінка** з дисципліни визначається як середньоарифметична змістового модулю 1 та результатів екзамену.

## **11. ПОЛІТИКА КУРСУ**

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента за якість викладення та опанування навчального матеріалу, прозорість оцінювання, дотримання принципів академічної доброчесності. Середовище на заняттях є дружнім та відкритим до конструктивної критики.

**Порядок зарахування пропущених занять.** Відпрацювання пропущених занять відбувається у формі усного опитування (за пропущені лекції) та виконання індивідуального розрахункового завдання (за пропущене практичне заняття).

**Дотримання академічної доброчесності студентами.** Студенти академії мають керуватися у своїй діяльності Кодексом академічної доброчесності ПДАБА ПЛПМ 0812- 001:2018, яким встановлено загальні моральні принципи та правила етичної поведінки.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

- самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей інших авторів;
- надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Дотримуємося Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату у ПДАБА. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Якщо студент має сумніви або непевність, що його дії або бездіяльність можуть порушити Кодекс академічної доброчесності Академії, він може звернутися за консультацією до Комісії з питань академічної доброчесності.

## **12. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### **Основна**



1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Береза А. М., Козак І. А. Електронна комерція : Навч. посібник / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко та ін. – К. : КНЕУ, 2012. – 326 с.
3. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навч. посібник / Т.М. Тардаскіна, Є.М. Стрельчук, Ю.В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
4. Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посібник / Шалева О. І. – К. : ЦУЛ, 2017. – 216 с.

### Допоміжна література

1. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности : электронная коммерция : учебн. пособие для СПО / Л. П. Гаврилов. – 2-е изд., доп. – М. : Юрайт, 2018. – 433 с.
2. Гаврилов Л. П. Информационные технологии в коммерции : учеб. пособие / Л. П. Гаврилов. – М. : Инфра-М, 2018. – 257 с.
3. Шалева О.І. Теоретичні та практичні засади функціонування маркетплейсів у системі електронного бізнесу / О.І. Шалева // Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щоріч. наук. конф. проф.-виклад. скл. та асп. Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за випуск проф. Семак Б. Б.]. - Львів : вид-во ЛТЕУ, 2018. - С. 96-97.
4. Шиндировський І. М. Характеристика користувачів всесвітньої мережі Інтернет / І. М. Шиндировський, І. П. Міщук, О. І. Шалева // Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол. : Куцик П. О., Барна М. Ю., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельного університету, 2018. – Вип. 56. – С. 105-111.
5. Кохан Б. А. Адміністративні послуги в електронній формі: досвід країн ЄС та перспективи розвитку в Україні. Право і суспільство. 2019. № 2. Ч. 2. С. 111–115.
6. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4–15.


### 13. INTERNET-РЕСУРСИ

Для підготовки до аудиторних та практичних занять рекомендовано використання електронних ресурсів мережі Інтернет:

1. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 19.02.2022)
2. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-комунікаційних системах» № 80/94-ВР від 5 липня 1994 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80/94> (дата звернення 19.02.2022)

4. Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII від 3 вересня 2015 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text> (дата звернення 19.02.2022)

Розробник \_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_ (Ірина КАШИРНИКОВА)  
(підпис)

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_ (Кіра СПІРІДОНОВА)  
(підпис)

Силабус затверджено на засіданні кафедри  
економіки та підприємництва  
Протокол від «30» серпня 2021 року № 1