

Кафедра менеджменту, маркетингу та публічного адміністрування

РОБОЧА ПРОГРАМА (СИЛАБУС)
навчальної дисципліни
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

на 2025/2026 навчальний рік

1. Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Діджитал-маркетинг
Статус дисципліни	Обов'язкова
Форма здобуття освіти	Очна
Рік підготовки, семестр	3 рік, 6 семестр
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/загальна кількість годин)	4 / 120
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Модульний контроль
Мова викладання	Українська
Розміщення курсу	Google classroom

2. Інформація про викладача

1. Викладач: Янковой Роман Васильович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, маркетингу та публічного адміністрування.

Графік роботи: за розкладом.

2. Віртуальний офіс: E-mail: r.yankovoy@istu.edu.ua, посилання на вебінар Google Meet: в Google classroom, графік консультацій: середа з 15.00 до 16.00.

Більше інформації про викладача можна знайти на сторінці кафедри офіційного сайту Університету за цим [посиланням](#).

3. Анотація навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни: оволодіння сучасними технологіями електронної комерції та набуття навичок практичного вирішення питань організації електронної торгівлі суб'єктами підприємницької діяльності у сучасних умовах господарювання.

Завдання навчальної дисципліни:

- формування розуміння ролі електронної комерції у роботі підприємств;
- ознайомлення здобувачів освіти з теоретичними основами та принципами функціонування електронної комерції;
- опанування методами розробки та реалізації системи електронної комерції, що є ключовим компонентом цифрової економіки, а також методами управління такими системами;
- формування умінь обирати бізнес-моделі електронної комерції, використовувати платіжні системи для розрахунків через Інтернет; розробляти концептуальні положення з організації віртуального представництва підприємства у мережі; виконувати ділові операції та укладати угоди з використанням сучасних електронних засобів та прикладних програм;
- опанування інструментами інтернет-маркетингу, аналізу ефективності продажів в інтернет магазині та захисту інформації в мережі;

✓ **розвиток у здобувачів таких комунікативних навичок:**
✓ командної роботи при колективному обговоренні проблемних ситуацій та комплексних завдань;

✓ обґрунтування вибору методу вирішення завдань та правильності отриманого розв'язку, на основі конструктивного сприйняття та аналізу критичних зауважень до виконаних завдань та наданих відповідей на запитання.

✓ **формування здатності застосовувати знання та навички самостійно та відповідально:**
- уміння застосувати методи самостійної перевірки;
- формування здатності самостійно обґрунтовувати та обирати ефективне управлінське рішення на основі аналізу наявної інформації та моделювання можливих варіантів розвитку процесів, а також нести відповідальність за прийняте (запропоноване) рішення.

Внесок навчальної дисципліни у формування програмних компетентностей та досягнення програмних результатів навчання

Навчальна дисципліна робить внесок у формування таких компетентностей та досягнення таких результатів навчання, передбачених освітньою програмою:

Загальні компетентності:

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.

Фахові компетентності:

ФК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

ФК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

ФК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

ФК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

ФК15. Здатність використовувати інструменти діджитал маркетингу для аналізу маркетингової інформації, персоналізації комунікацій, автоматизації бізнес-процесів з метою підвищення конверсії.

Програмні результати навчання:

ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

ПРН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН19. Демонструвати навички комплексного використання інструментів діджитал маркетингу для прийняття обґрунтованих маркетингових рішень, оцінювання їх ефективності та впливу на показники результативності, зокрема конверсію.

Пререквізити: розуміння основних економічних законів та закономірностей, методів пізнання економічних явищ та процесів, знання маркетингу та менеджменту, інформаційних технологій та психології.

Рекомендовані навчальні матеріали та ресурси

Основні:

1. Дrajниця С.А. Електронна комерція: навч. посібник. Львів: Новий світ, 2025. 184 с.
2. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навчально-метод. посібник. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
3. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2020. 225 с.
4. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 216 с.

Допоміжні:

1. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на комплексний розвиток електронних сфер урядування, закупівель та комерції (2018). URL: <http://eb.dep145.org.ua/node/5>
2. Виноградова О.В. Електронний бізнес. Навчальний посібник / О.В. Виноградова, Н.І.Дрокіна. – К.: ДУТ, 2018. – 292 с.
3. Ільченко Н. Б. Остання миля для електронної торгівлі: виклики, переваги та майбутнє/ Н. Б. Ільченко, М. В. Котова // Бізнес Інформ. - 2020. - №5.– С. 148-154. Режим доступу: <http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/3561/titul.pdf?sequence=1>
4. Краус К.М., Краус Н.М., Марченко О.В. (2020). Інноваційне підприємництво і цифровий бізнес. Ефективна економіка, 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7779>

Інформаційні ресурси:

1. Про захист персональних даних: Закон України №2297-VI від 01.06.2012 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>
2. Про інформацію: Закон України №2657-XII від 02.10.1992 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>.
3. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України №2163-VIII від 05.10.2017 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text>

4. Організація вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Форми занять (найменування, кількість годин)	Форми контролю	Максимальна кількість балів
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.			
Тема 1. Електронна комерція в системі інформаційно-мережевої економіки			
	Лекція - 2 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 1	5
		Перевірка практичного завдання 2	5
	Самостійна робота – 6 год	Див. примітку*	
Тема 2. Бізнес-моделі електронної комерції			
	Лекція - 4 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 4 год.	Перевірка практичного завдання 3	5
		Перевірка практичного завдання 4	5
	Самостійна робота – 6 год	Див. примітку*	
Тема 3. Електронна торгівля як складова електронної комерції			
	Лекція - 4 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 5	5
	Самостійна робота – 6 год.	Див. примітку*	
Тема 4. Державне регулювання електронної комерції			
	Лекція – 2 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 6	5
		Перевірка практичного завдання 7	5
	Самостійна робота – 5	Див. примітку*	

	год.		
Тема 5. Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги			
	Лекція – 4 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 8	5
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 9	5
		Перевірка практичного завдання 10	5
	Самостійна робота – 5 год.	Див. примітку*	
Разом поточна робота			60
	Модульний контроль 1(2 год)	Комп'ютерне тестування	40
Разом за кредитним модулем 2			100
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.			
Тема 6. Організація і технологія роздрібної електронної торгівлі			
	Лекція - 2 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 11	5
	Самостійна робота – 6 год.	Див. примітку*	
Тема 7. Організація роботи Інтернет-магазину			
	Лекція - 4 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 12	5
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 13	5
	Самостійна робота – 6 год.	Див. примітку*	
Тема 8. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазині			
	Лекція - 4 год.	Тестування	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 14	5
		Перевірка практичного завдання 15	5
	Самостійна робота – 6 год.	Див. примітку*	
Тема 9. Організація надання послуг в електронній торгівлі			
	Лекція – 2 год.	Тестування, опитування тощо.	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 16	5
		Перевірка практичного завдання 17	5
	Самостійна робота – 5 год.	Див. примітку*	
Тема 10. Технологія інформаційного просування сайту Інтернет-магазину			
	Лекція – 4 год.	Тестування, опитування тощо.	2
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 18	5
		Перевірка практичного завдання 19	5
	Практичне заняття – 2 год.	Перевірка практичного завдання 20	5
	Самостійна робота – 5 год.	Див. примітку*	
Разом поточна робота			60
	Модульний контроль 2 (2 год)	Комп'ютерне тестування	40
Разом за кредитним модулем 2			100

*Примітка. Питання та завдання за матеріалом, винесеним на самостійне опрацювання, включені до індивідуальних завдань та тестів модульного контролю.

5. Політика навчальної дисципліни

5.1. Політика щодо відвідування занять

– аудиторні заняття з навчальної дисципліни проводять згідно з розкладом, розміщеним на

офіційному сайті Університету (ознайомитись за посиланням [Розклад](#));

– права, обов'язки та основні правила поведінки здобувачів освіти протягом навчання в Університеті регламентуються [Правилами внутрішнього розпорядку для здобувачів вищої та фахової передвищої освіти](#).

5.2. Політика оцінювання навчальних досягнень здобувачів

– система, шкали та порядок оцінювання навчальних досягнень здобувачів наведено в [Положенні про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Закладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#);

Критерії оцінювання практичного завдання

За виконання практичного завдання студент може максимально набрати 5 балів:

0 балів – невиконання відповідного завдання;

1-2 балів – виконання завдання та оформлення звіту з кількома суттєвими помилками;

3-4 бали – виконання завдання, оформлення та захист звіту з кількома несуттєвими помилками;

5 балів – завдання виконане на високому рівні, має самостійний, творчий характер; роботі притаманна внутрішня послідовність, логічність і завершеність.

Критерії оцінювання тестових завдань

За виконання поточних тестових завдань студент може набрати 2 бали (контрольний тест містить 5 завдань по 1 балу. Отримана оцінка (від 0 до 5 балів) буде приведена до 2-бальної шкали шляхом множення на ваговий коефіцієнт 0,4).

Кожне тестове завдання модульного контролю складається з кількох тестів, що оцінюються визначеною кількістю балів. Якщо тест виконаний правильно, то здобувач отримує цю кількість балів, якщо неправильно, то нуль балів.

– визначені в силабусі навчальні завдання є обов'язковими для виконання здобувачами освіти. Розподіл балів за окремі завдання вказаний у розділі 5 «Організація вивчення навчальної дисципліни»;

– *щодо можливості набору додаткових балів здобувачем надано перелік додаткових завдань та активностей у межах навчальної дисципліни (з вказівкою максимальної кількості балів), за які здобувач може отримати додаткові бали.* Зокрема, заохочувальні бали: за участь у міжнародних, всеукраїнських або інших заходах (конкурсах) за тематикою навчальної дисципліни – 10 балів; за участь у роботі наукового гуртка кафедри за тематикою навчальної дисципліни – 10 балів.

– максимальна кількість балів за поточну роботу упродовж кредитного модуля становить 60 балів, мінімальна кількість балів для допуску до підсумкового оцінювання кредитного модуля становить 30 балів; максимальна кількість балів за підсумкове оцінювання модульного контролю становить 40 балів;

– можуть бути визнані та зараховані (повністю чи частково) у межах навчальної дисципліни результати навчання, досягнуті здобувачем поза навчальними заняттями в ЗВО «МНТУ» через формальну освіту (на основі додатку до диплому чи академічної довідки), що регулюється [Положенням про організацію освітнього процесу](#), або неформальну, інформальну освіту (через процедуру визнання, яка регулюється [Порядком визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та інформальної освіти](#))

5.3. Політика щодо дедлайнів та перескладання

– усі передбачені програмою завдання мають бути виконані у встановлені викладачем терміни;

– робота, яка здається здобувачем більш ніж на сім днів пізніше встановленого терміну без поважних причин, не перевіряється викладачем;

– здобувачу, який не здав роботу у встановлені терміни з поважних причин, надається можливість здати її після встановленого терміну за погодженням із викладачем;

– ліквідація академічної заборгованості відбувається у встановлені графіком освітнього процесу терміни та у порядку, передбаченим [Положенням про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Закладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#).

5.4. Політика дотримання принципів академічної етики та доброчесності

– здобувачі мають дотримуватися принципів академічної етики та доброчесності, наведених у

[Кодекси академічної етики](#) та [Положенні про академічну доброчесність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних, наукових і педагогічних працівників Закладу вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#);

– порушення принципів академічної доброчесності тягне за собою цивільно-правову та дисциплінарну відповідальність, передбачену чинним законодавством та наведеним вище положенням;

– Університет визнає важливість різноманітності студентського контингенту й прагне до створення комфортного інклюзивного та справедливого середовища для навчання різних категорій здобувачів. Будь-яка поведінка (включно з переслідуваннями, сексуальними домаганнями, дискримінацією, розпалюванням ворожнечі), яка загрожує цій атмосфері, не допускається. Інформація про прояви такої поведінки учасниками освітнього процесу під час занять має бути негайно доведена до викладача навчальної дисципліни чи адміністрації Університету.

5.5. Політика оскарження результатів підсумкового контролю

Порядок оскарження результатів підсумкового контролю (кредитний модуль чи атестація) регулюється розділом 6 [Положення про рейтингову систему оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у Закладі вищої освіти «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»](#)

5.6. Політика комунікацій

Комунікації з викладачем:

– усі обов'язкові для виконання завдання з навчальної дисципліни, рекомендації до їх виконання, максимальна кількість балів та дедлайни викладені у розділі «Завдання» відповідного навчального курсу у Class Room;

– усі важливі повідомлення для здобувачів викладач розміщує у розділі «Стрічка» відповідного навчального курсу у Class Room;

– усі виконані завдання здобувач повинен завантажувати для перевірки до навчального курсу у Class Room;

– викладач перевіряє виконане здобувачем завдання протягом наступних п'яти робочих днів після завантаження роботи та виставляє отриману оцінку до електронного журналу навчального курсу у Class Room;

– при проведенні заняття у форматі відеоконференцій камери здобувачів мають бути ввімкнені протягом усього заняття;

– індивідуальні консультації викладач надає здобувачам офлайн у приміщенні та за графіком, визначеними у силабусі, або онлайн у віртуальному офісі за визначеним графіком.

Комунікації в групі

Викладач заохочує дискусії із спірних питань та проблем, що розглядаються у межах навчальної дисципліни, висловлювання власної точки зору здобувачів на предмет їх вирішення. Обговорення та дискусії мають вестися з повагою до іншої точки зору, шанобливого ставлення до думок опонентів. Критика має бути конструктивною та обґрунтованою.

Силабус навчальної дисципліни складено доктором економічних наук, доцентом, професором кафедри менеджменту, маркетингу та публічного адміністрування Романом ЯНКОВИМ.

«Погоджено»

Гарант освітньої програми доктор економічних наук, професор Оксана КАРПЕНКО


(підпис)

Ухвалено рішенням кафедри менеджменту, маркетингу та публічного адміністрування (протокол №5 від 17.12.2025)

Завідувач кафедри менеджменту, маркетингу та публічного адміністрування, доктор економічних наук, професор Ростислав ТУЛЬЧИНСЬКИЙ


(підпис)