



Силабус курсу

ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Ступінь вищої освіти – БАКАЛАВР

Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність – D7 «Торгівля»

Освітньо-професійна програма «Торговельний бізнес і логістика»

Рік навчання: III Семестр: V

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. **Волошин Роман Володимирович**

Контактна інформація

roman_vol@ukr.net +380677270127

Опис дисципліни

Дисципліна «Електронна торгівля» є складовою підготовки бакалаврів за освітньо-професійною програмою «Торговельний бізнес і логістика» спеціальності «Торгівля». Метою дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системних знань, умінь і навичок у сфері електронної комерції, розуміння сучасних бізнес-моделей цифрової економіки, засобів організації, управління й розвитку електронних торговельних процесів. У процесі вивчення дисципліни студенти набувають компетентностей у створенні та функціонуванні електронних торговельних систем, формуванні цифрових маркетингових стратегій, організації онлайн-продажів, управлінні взаємовідносинами з клієнтами, безпеці електронних транзакцій і дотриманні правових вимог у сфері e-commerce. Основна увага приділяється формуванню практичних навичок розробки й впровадження електронних бізнес-рішень, використанню аналітичних інструментів цифрового ринку, підвищенню ефективності електронної торгівлі підприємства.

Структура курсу

Години (лек./ практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 2	1. Сутність і еволюція електронної торгівлі	Засвоєння понятійного апарату, історичних етапів становлення та сучасних тенденцій розвитку електронної торгівлі.	Тести, обговорення
2 / 2	2. Бізнес-моделі електронної торгівлі	Розуміння різновидів бізнес-моделей e-commerce (B2B, B2C, C2C, C2B, G2C); вміння визначати їх застосовність у різних сферах діяльності.	Тести, кейси
2 / 2	3. Інфраструктура електронної комерції	Формування уявлення про технічну, інформаційну та організаційну інфраструктуру e-commerce, принципи функціонування торговельних платформ.	Тести, кейси
2 / 2	4. Цифрові платформи та маркетплейси	Опанування механізмів роботи електронних торговельних майданчиків, алгоритмів підключення продавців, правил просування товарів.	Тести, кейси
2 / 2	5. Інтернет-маркетинг у системі електронної	Засвоєння основ цифрового маркетингу, принципів побудови маркетингових стратегій у середовищі e-commerce,	Тести, кейси

	торгівлі	інструментів SEO, SMM, e-mail-маркетингу.	
2 / 2	6. Організація онлайн-продажів	Вивчення процесів управління онлайн-замовленнями, логістикою, оплатою, обслуговуванням клієнтів, політикою повернення..	Тести, кейси
2 / 2	7. Електронні платіжні системи	Розуміння принципів функціонування електронних платежів, фінансових технологій, електронних гарантів, платіжних шлюзів, криптовалют і безпеки транзакцій.	Тести, кейси, МКР
2 / 2	8. Безпека електронної торгівлі	Засвоєння основ інформаційної безпеки e-commerce, механізмів захисту даних, сертифікації та шифрування, протидії шахрайству.	Тести, кейси
2 / 2	9. Правове регулювання електронної торгівлі	Розуміння законодавчих основ e-commerce в Україні та ЄС, прав споживачів, захисту персональних даних, оподаткування електронної діяльності.	Тести, кейси
2 / 2	10. Управління відносинами з клієнтами (CRM)	Опанування інструментів побудови, підтримання та аналізу відносин із клієнтами у цифровому середовищі, використання CRM-систем.	Тести, кейси
2 / 2	11. Логістика в електронній торгівлі	Вивчення особливостей логістичних процесів у цифрових продажах: складування, доставка, управління запасами.	Тести, кейси
2 / 2	12. Аналітика в електронній торгівлі	Формування навичок збору, аналізу та інтерпретації даних продажів; використання систем аналітики (Google Analytics, Data Studio тощо).	Тести, кейси
2 / 2	13. Мобільна комерція	Засвоєння особливостей мобільної торгівлі, ролі соціальних мереж як торговельних каналів, інтеграції e-commerce у цифрові екосистеми.	Тести, кейси
4 / 4	14. Розроблення та презентація e-commerce проєкту	Формування практичних умінь створення, структурування та презентації власного проєкту електронної торгівлі з урахуванням маркетингових, технічних і фінансових аспектів.	Презентація, МКР

Літературні джерела

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. Галич О. А., Копішинська О. П., Дресвяннікова Н. А., Уткін Ю. В. Електронна комерція: навчальний посібник. Полтава, 2018. 272 с.
4. Гвоздева А. А., Філіна О. В. Реклама у Фейсбуку та інстаграмі. Книгаінструкція. Київ : ТОВ «Гнозис», 2021. 110 с. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_2254_12113082.pdf
5. Дrajниця С.А. Електронна комерція: навчальний посібник. Новий світ-2000. 2021. 184 с.
6. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. 2-ге вид., перероб. Львів: ЛьвДУВС, 2020. 282 с.
7. 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>
8. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
9. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2020. 225 с.
10. 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)
11. 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: 28.08.2020)
12. Про електронну комерцію : Закон України № 675-VIII від 3 верес. 2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. (дата звернення: 28.08.2020)

Політика оцінювання

У процесі вивчення дисципліни «Системи управління якістю» використовуються наступні засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання: поточне тестування; поточне опитування; залікове модульне тестування та опитування; презентації результатів виконаних завдань та досліджень; оцінювання під час тренінгу; студентські презентації та виступи на наукових заходах; оцінювання виконання самостійної роботи; екзамен.

Політика щодо дедлайнів і перескладання. Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів та екзаменів заборонено.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

Оцінювання

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне опитування	Модульний контроль 1	Поточне опитування	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Середнє арифметичне від отриманих оцінок під час занять по темах 1-6 – не рідше одного разу на 2 практичні заняття	Контрольна робота	Середнє арифметичне від отриманих оцінок під час занять за темами 7-14 – не рідше одного разу на 2 практичні заняття	Контрольна робота	Середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань тренінгу	Оцінка за виконання дослідницько-практичного завдання	Завдання, відповідно до структури екзаменаційного білета

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом