

**Відокремлений структурний підрозділ
«Ананьївський аграрно-економічний фаховий коледж
Уманського національного університету»**

СИЛАБУС

навчальної дисципліни **Електронна комерція**

Спеціальності D3 Менеджмент

Викладач: Катерина САГАЙДАК

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань - D Бізнес, адміністрування та право	Вибірковий освітній компонент
	Напрямок підготовки D3 Менеджмент	
Загальна кількість годин – 90	Спеціальність (професійне спрямування): D3 Менеджмент	Рік підготовки:
		3-й
		Семестр
		5-й
		Лекції
		24 год.
аудиторних – 54 самостійної роботи студента – 36	Освітньо-кваліфікаційний рівень: фаховий молодший бакалавр	Практичні, семінарські
		30 год.
		Самостійна робота
		36 год.
		Вид контролю:
		Залік
Перелік дисциплін, які мають бути вивчені раніше, перелік раніше здобутих результатів навчання тощо (міжпредметні зв'язки)	Менеджмент, Логістичний менеджмент, Підприємництво та бізнес-планування	

Актуальність вивчення дисципліни «Електронна комерція» зумовлена стрімким розвитком цифрової економіки та трансформацією бізнес-процесів у глобальному середовищі.

Сучасні умови господарювання характеризуються активним використанням інформаційно-комунікаційних технологій, що сприяє переходу від традиційних форм торгівлі до онлайн-взаємодії між продавцями і споживачами. Електронна комерція охоплює широкий спектр операцій — від інтернет-магазинів і електронних платежів до цифрового маркетингу та управління ланцюгами постачання.

Актуальність дисципліни проявляється у таких ключових аспектах:

- **Цифровізація економіки** — більшість підприємств переходять до онлайн-формату ведення бізнесу, що потребує відповідних знань і навичок.
- **Зростання обсягів онлайн-торгівлі** — електронні платформи стають основним каналом продажів товарів і послуг.
- **Глобалізація ринків** — електронна комерція дозволяє компаніям виходити на міжнародні ринки без значних витрат.
- **Розвиток платіжних систем і фінансових технологій** — поширення електронних платежів, мобільного банкінгу та криптовалют.
- **Зміна поведінки споживачів** — покупці надають перевагу швидкості, зручності та доступності онлайн-сервісів.
- **Попит на фахівців** — ринок праці потребує спеціалістів у сфері e-commerce, digital-маркетингу, аналітики даних.

Вивчення дисципліни дозволяє сформувати компетентності у сфері створення та управління інтернет-бізнесом, використання сучасних платформ електронної торгівлі, організації онлайн-продажів і забезпечення безпеки електронних операцій.

Отже, дисципліна «Електронна комерція» є необхідною для підготовки конкурентоспроможних фахівців, здатних ефективно працювати в умовах цифрової трансформації економіки.

Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна комерція» є формування у студентів системи теоретичних знань і практичних навичок щодо організації, ведення та розвитку електронного бізнесу, використання сучасних інформаційних технологій у сфері онлайн-торгівлі, а також розуміння принципів функціонування цифрових ринків.

Основним завданням є вивчення теоретичних і практичних засад електронної комерції, типів електронних платежів, методів захисту інформації, набуття вмінь оцінювати стан електронної торгівлі з метою створення конкурентних переваг для організації.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувачі фахової передвищої освіти повинні набути наступні фахові компетентності:

ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 5. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

- ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- СК 1. Розуміння принципів і норм права та використання їх у професійній діяльності.
- СК 3. Здатність застосовувати знання теорії і практики менеджменту для вирішення типових спеціалізованих задач професійної діяльності.
- СК 8. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію під час розв'язання професійних завдань.
- СК 9. Здатність проводити економічні розрахунки.
- СК 12. Здатність використовувати математичний інструментарій для розв'язання прикладних економічних та оптимізаційних завдань в сфері менеджменту.

Результати навчання:

- РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.
- РН 5. Застосовувати сучасний інструментарій менеджменту під час розв'язання професійних завдань.
- РН 6. Використовувати сучасні інформаційні і комунікаційні технології для розв'язання професійних завдань.
- РН 7. Розв'язувати типові спеціалізовані задачі в професійній діяльності.
- РН 8. Знаходити оптимальні, обґрунтовані, творчі рішення для розв'язання професійних завдань.
- РН 10. Демонструвати навички самостійної роботи, критики і самокритики, відкритості до нових знань.
- РН 11. Здійснювати пошук, збирання, оброблення й аналізування інформації у професійній діяльності.
- РН 12. Демонструвати навички командної роботи, лідерства для налагодження комунікації у професійній діяльності.
- РН 14. Визначати основні економічні показники підприємства (підрозділу) для підвищення ефективності діяльності.

Орієнтований тематичний план.

1	Назва розділу, модуля, теми програми	Обсяг годин				
		за робочою навчальною програмою				
		всього	з них:			
лекції	практичні		контрольно-підсумкові	самостійне вивчення		
2	3	4	5	6	7	
1.	Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування	8	2	2		2
2.	Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності	8	2	2		4
3.	Категорії мережі Інтернет та технології електронної комерції	8	2	4	2	4
4.	Безпека та захист інформації в електронній комерції	6	2	4		2
5.	Види електронного бізнесу	8	2			4
6.	Електронна комерція як складова електронного бізнесу	8	2	2	2	4
7.	Електронна комерція в корпоративному секторі	10	2	2		4
8.	Системи електронної комерції у споживчому секторі	10	2	2		4
9.	Електронні платіжні системи	8	2		2	4
10.	Інтернет-маркетинг	8	2	2		2
11.	Перспективи розвитку електронної комерції	8	4	2	2	2
Всього		90	24	22	8	36

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		За 4-бальною шкалою	За 12-бальною шкалою
90 – 100	A	відмінно	10-12
82-89	B	добре	7-9
74-81	C		
64-73	D	задовільно	4-6
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно	3
0-34	F		1-2

Оцінка ECTS	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
			екзамен	залік
A	Здобувач фахової передвищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить та опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
B	Здобувач фахової передвищої освіти вільно володіє вивченим обсягом матеріалу, застосовує його на практиці, вільно розв'язує задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)	добре	
C	Здобувач фахової передвищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача; в цілому самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, серед яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
D	Здобувач фахової передвищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень; з допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, серед яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно	
E	Здобувач фахової передвищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
FX	Здобувач фахової передвищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
X	Здобувач фахової передвищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів			

Рекомендована література

1. Закон України «Про електронну комерцію».
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг».
3. Закон України «Про захист прав споживачів».
4. Закон України «Про захист персональних даних».
5. Коз'є Д. **Електронна комерція**. – Київ: Видавничий дім «Вільямс», 2019.
6. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. **Електронна комерція**. – Київ: Знання, 2018.
7. *Грехов А. М.* Електронний бізнес (Е-комерція): навчальний посібник / Грехов А. М. - К.: Кондор, 2008. - 302 с. Калужний М. В. **Інтернет-маркетинг**. – Київ: Центр учбової літератури, 2020.
8. Котлер Ф., Келлер К. Л. **Маркетинг-менеджмент**. – Київ: Хімджест, 2018.
9. *Зиссер Ю. А.* Маркетинг on-line. Как превратить сайт компании в эффективный инструмент продаж / Зиссер Ю. А. - Мн.: Изд-во Гревцова, 2007.
10. *Каталано Ф.* Internet-маркетинг для "чайников" / Каталано Ф. - М.: Вильямс ИД, 2005.
11. *Макарова М. В.* Електронна комерція: [посібник для студентів ВИЗ] / Макарова М. В. - К: Видавничий центр "Академія", 2002.
12. *Меджибовська Н. С.* Електронна комерція: навчальний посібник / Меджибовська Н. С. - К: Центр навчальної літератури, 2004.
13. *Плєскач В. Л.* Електронна комерція: підручник / Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. - К.: Знання, 2007.
14. *Тардаскіна Т.М.* Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011.
15. *Холмогоров В.* Інтернет-маркетинг. Краткий курс / Холмогоров В. - СПб: Питер, 2001. - 208 с. (Серія "Електронная коммерция").
16. *Царьов Р.Ю.* Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів / Царьов Р.Ю. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010.
17. *Шалева О. І.* Електронна комерція. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2017
18. *Янчева Л. М.* Електронна комерція: організація та облік: навчальний посібник / Л. М. Янчева, А. П. Грінько, А. С. Крутова, Т. О. Тарасова - Харків: ХДУХТ, 2008.