

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Факультет економіки та бізнесу
Кафедра економіки і бізнесу**

**СИЛАБУС
з навчальної дисципліни
«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»
(<http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1125>)**

Викладач (і)	к.е.н., доц. Лисак Оксана Іванівна http://www.tsatu.edu.ua/et/people/lysak-oksana-ivanivna/
Кількість кредитів	5
Загальна кількість годин	150

Загальний опис навчальної дисципліни

Анотація курсу. Програма та тематичний план дисципліни «Електронна комерція» орієнтовані на глибоке та ґрунтовне засвоєння студентами нової філософії комерційної діяльності на електронному ринку. На сьогоднішній час спостерігається зміщення акцентів з комунікаційної та інформаційно-пошукової функцій Інтернету на реалізацію з його допомогою завдань сучасного бізнесу. Це відбувається завдяки здатності мережових технологій докорінно змінювати спосіб взаємодії між людьми і компаніями, методи дослідницької діяльності, купівлі-продажу тощо. Інтернет не тільки забезпечує швидке розповсюдження інформації та як наслідок, зворотного зв'язку, а й змінює та підсилює конкуренцію в більшості традиційних галузей економіки, таких як ЗМІ, роздрібна торгівля, інформатизація, телекомунікації, фінансові послуги, транспортування, освіта тощо.

Метою викладання дисципліни «Електронна комерція» є формування у здобувачів вищої освіти системних знань, практичних навичок та компетентностей, необхідних для організації, ведення та розвитку бізнесу в електронному середовищі. Дисципліна спрямована на опанування принципів функціонування електронної комерції, сучасних технологічних рішень, інструментів цифрового маркетингу, методів аналітики та оптимізації онлайн-продажів, а також правових та етичних аспектів діяльності у сфері e-commerce.

Завдання курсу - формування у здобувачів цілісного розуміння принципів функціонування електронної торгівлі, оволодіння сучасними технологічними рішеннями та інструментами просування онлайн-бізнесу, а також розвиток практичних навичок створення, організації та оптимізації

електронної комерційної діяльності. У процесі навчання студенти ознайомлюються з видами та моделями e-commerce, технологічною інфраструктурою, платіжними системами та принципами кібербезпеки. Значна увага приділяється вивченню інструментів цифрового маркетингу, аналітики та управління клієнтським досвідом, що дозволяє майбутнім фахівцям ефективно працювати з аудиторією та підтримувати конкурентоспроможність бізнесу в онлайн-середовищі. Важливою складовою є формування правової та етичної обізнаності у сфері електронної комерції, зокрема щодо захисту персональних даних, прав споживачів та інтелектуальної власності.

Результати навчання (компетентності)

Компетентності, які студент набуває в результаті вивчення дисципліни

Спеціальність	Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (СК)	Результати навчання (РН)
076 «Підприємництво та торгівля»	ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання у практичних ситуаціях. ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур. СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур. СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.	РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі. РН 14. Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності. РН 23. Демонструвати вміння застосовувати креативний підхід та критичне мислення у процесі здійснення досліджень та навички використання цифрових технологій для створення презентаційних матеріалів за результатами досліджень. РН 24. Демонструвати вміння обґрунтовувати вибір способів застосування сучасних бізнес-технологій з урахування умов ведення бізнесу.

Орієнтовний перелік тем лекцій

1. Теоретичні засади та напрями розвитку електронної комерції.
2. Моделі та стратегії в електронній комерції.
3. Технологічна інфраструктура e-commerce.
4. Платіжні системи та безпека в електронній комерції.
5. Логістика та управління замовленнями в електронній комерції.
6. Створення інтернет-магазину.
7. Цифровий маркетинг для електронної комерції.
8. Аналітика та оптимізація в електронній комерції.
9. Взаємодія з клієнтами та управління репутацією.

10. Правові та етичні аспекти електронної комерції.

Орієнтовний перелік тем практичних занять

1. Теоретичні засади та напрями розвитку електронної комерції.
2. Моделі та стратегії в електронній комерції.
3. Технологічна інфраструктура e-commerce.
4. Платіжні системи та безпека в електронній комерції.
5. Логістика та управління замовленнями в електронній комерції.
6. Створення інтернет-магазину.
7. Цифровий маркетинг для електронної комерції.
8. Аналітика та оптимізація в електронній комерції.
9. Взаємодія з клієнтами та управління репутацією.
10. Правові та етичні аспекти електронної комерції.

Політика курсу

✓ Відвідування онлайн-занять у Zoom є обов'язковим компонентом оцінювання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти може бути неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані шляхом виконання додаткових завдань або за допомогою матеріалів Освітнього порталу університету.

✓ Заняття проводяться у дистанційному режимі з використанням Zoom та Освітнього порталу (Moodle). За погодженням із викладачем можуть застосовуватись й інші інформаційно-комунікаційні технології (Google Meet, MS Teams, електронна пошта, месенжери тощо).

✓ Академічна доброчесність є обов'язковою вимогою. Списування, використання сторонніх підказок чи мобільних гаджетів під час тестів, контрольних заходів, диференційованого заліку та екзамену заборонені.

✓ Презентації, виступи та інші індивідуальні чи групові роботи мають бути авторськими (оригінальними). Використання інструментів штучного інтелекту (ChatGPT, Canva AI тощо) допускається лише як допоміжний ресурс із належним посиланням.

✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, поважати права інших учасників освітнього процесу, коректно взаємодіяти під час онлайн-занять та дотримуватись графіка освітнього процесу.

✓ Для успішної участі у дистанційному навчанні здобувач зобов'язаний мати базове технічне забезпечення: стабільне підключення до інтернету, робочий комп'ютер або мобільний пристрій, мікрофон та (за можливості) вебкамеру. Використання камери під час занять рекомендується для кращої комунікації.

Рекомендована література

1. Електронний бізнес. Навчальний посібник. / Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Київ: ДУТ, 2018. 292 с.
2. Електронна комерція [Текст]: навч. посібник / С. А. Дrajниця. Львів: Новий світ-2000, 2021. 184 с
3. Карпенко М. Ю. Електронна комерція : конспект лекцій для студентів усіх форм навчання першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 073 – Менеджмент / М. Ю. Карпенко ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 146 с.
4. Краус К.М. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навч.-метод. посіб. / К. М. Краус, Н. М. Краус, О. В. Манжура. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 456 с
5. Царьов Р.Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів / Царьов Р.Ю. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2020. 112 с.

Гарант освітньої програми



Лариса БОЛТЯНСЬКА