

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи

А.М. Мартиненко

2024 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»

підготовки бакалавра

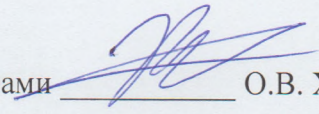
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

Полтава
2024 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Електронна комерція» для студентів спеціальності **076 Підприємництво та торгівля**, першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Складена відповідно до освітньо-професійної програми «Економіка бізнесу» 2024 року.

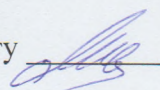
Розробник: Кулакова С.Ю., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.

Погоджено:

Гарант освітньо-професійної програми  О.В. Хадарцев

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

Протокол від «27» серпня 2024 року № 20

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу  М.Б. Чижевська

«27» серпня 2024 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

Протокол від «29» серпня 2024 року № 1

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП  Є.А. Карпенко

«29» серпня 2024 року

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни		
		форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 07 Управління та адміністрування	вибіркова		
Загальна кількість годин – 120				
Модулів – 1	Спеціальність 076 «Підприємництво то торгівля»	Рік підготовки		
Змістових модулів – 1		4-й	4-й	4-й
		Семестр		
		7-й	7-й	7-й
Індивідуальне завдання – не передбачено	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції		
		20 год.	6 год.	–
		Практичні		
		22 год.	6 год.	–
		Лабораторні		
		–	–	
		Самостійна робота		
		78 год.	104 год.	120 год.
		Індивідуальна робота		
		–		
Вид контролю				
– диференційований залік				

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

- для денної форми навчання – 42/78;
- для заочної форми навчання – 12/108;
- для дистанційної форми навчання – 0/120.

2. Мета навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Електронна комерція» відноситься до складу вибірових компонент освітньо-професійної програми бакалавра «Економіка бізнесу» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» та має на меті формування у здобувачів вищої освіти компетентностей стосовно виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів шляхом опанування теоретичних і практичних засад електронної комерції, типів електронних платежів, методів захисту інформації, а також набуття вмінь застосовувати технології електронної комерції з метою створення стратегічних конкурентних переваг для підприємства.

Вивчення навчальної дисципліни забезпечує **формування та розвиток у студентів компетентностей**, визначених освітньо-професійною програмою:

Загальні компетентності (ЗК)

- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (СК)

- Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності
- Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.
- Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.
- Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, та торговельних структур.
- Здатність аналізувати, оцінювати, обирати і застосовувати ефективні методи та інструменти ведення бізнесу, визначати перспективні напрямки і шляхи розвитку підприємництва та торгівлі, обґрунтовувати доцільність їх реалізації.

3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовами для вивчення дисципліни «Електронна комерція» є навчальні дисципліни, які мають бути вивчені студентами раніше: економіка торгівлі.

Вивчення курсу базується на законах України, указах Президента України, постановах Кабінету Міністрів України та інших нормативних актах та документах, які регулюють та впливають на соціально-економічну політику й функціонування ринку, а також на економічну діяльність підприємства та його кадрову й соціальну політику.

4. Очікувані результати навчання з дисципліни

Формулювання результатів навчання базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою «Економіка бізнесу» (програмних результатах навчання) спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля».

Програмні результати, а саме:

- Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.
- Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.
- Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці.

- Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.
- Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.
- Визначати і застосовувати ефективні методи та інструменти ведення бізнесу, визначати та обґрунтовувати перспективні напрямки і шляхи розвитку підприємництва та торгівлі.

5. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати в мінімальну позитивну оцінку числової (рейтингової) шкали.

Сума балів	Значення ЄКТС	Оцінка	Критерій оцінювання	Рівень компетентності
90-100	A	Відмінно	Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Власні пропозиції Здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін.	Високий , що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни.
82-89	B	Дуже добре	Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.	Достатній , що забезпечує Здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач.
74-81	C	Добре	Здобувач загалом добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та використовує для рішення характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення.	Достатній , конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни.
64-73	D	Задовільно	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо наприя-	Середній , що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень

Сума балів	Значення ЄКТС	Оцінка	Критерій оцінювання	Рівень компетентності
			мку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	дисципліни.
60-63	E	Достатньо	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використанням основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній, що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної дисципліни.
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання заліку	Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни Здобувач виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних і лабораторних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача відсутні.	Низький, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни.
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі заліку.	Незадовільний, Здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни.

6. Засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є:

- диференційований залік;
- опитування;
- тестування;
- виконання практичних завдань;
- виконання контрольної роботи № 1, 2 (для студентів дистанційної форми навчання);

- виконання завдань самостійної роботи.

7. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції.

Поняття і принципи функціонування е-бізнесу. Сучасні види та моделі е-комерції. Переваги та недоліки функціонування е-бізнесу й е-комерції. Е-комерція та традиційна комерція: спільні та відмінні риси

Практичне заняття № 1.

Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу

Функціональні форми е-комерції. Цифрове забезпечення е-комерції. Глобальна мережа Інтернет в реалізації електронної комерції.

Практичне заняття № 2, 3.

Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи

Електронні системи взаєморозрахунків. Історія виникнення та класифікація платіжних карт. Механізм взаєморозрахунків за платіжними картами в Інтернеті. Кредитні та дебетові Інтернет-системи. Системи електронних платежів України. Захист платіжних систем в Інтернеті.

Практичне заняття № 4.

Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином.

Зміст діяльності Інтернет-магазину. Особливості функціонування Інтернет-магазинів і їх види. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Електронні моли як перспективна форма е-комерції. Складові успіху сучасних Інтернет-магазинів. Основні тренди розвитку Інтернет-магазинів в Україні.

Практичне заняття № 5, 6.

Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення бізнесу.

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види й структура електронних торговельних майданчиків. Переваги та недоліки продажів на маркетплейсах. Найпопулярніші маркетплейси України та світу, специфіка їх роботи.

Практичне заняття № 7.

Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу.

Методи просування сайту. Контентна оптимізація сайту. Внутрішня та зовнішня оптимізація сайту.

Практичне заняття № 8, 9.

Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції.

Характеристика загроз безпеці інформації. Комп'ютерна безпека та шахрайство в е-комерції. Захист інформації в мережі Інтернеті та вимоги до нього

Практичне заняття № 10, 11.

8. Структура навчальної дисципліни

а) для денної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усьо го	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції						
Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції	18	4	2			12
Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу	17	2	4			11
Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи	17	2	2			13
Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином	17	4	4			9
Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення бізнесу	17	4	2			11
Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу	17	2	4			13
Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції	17	2	4			9
Усього годин	120	22	22	0	0	78

б) для заочної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усьо го	заочна форма				
		у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції						
Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції	18	2				16
Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу	17	2	2			13
Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи	17					17
Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином	17	2	2			13
Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення бізнесу	17		2			15
Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу	17					17
Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції	17					17
Усього годин	120	6	6	0	0	108

в) для дистанційної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усьо го	заочна форма				
		у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції						
Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції	18					18

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	заочна форма					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу	17					17
Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи	17					17
Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином	17					17
Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення бізнесу	17					17
Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу	17					17
Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції	17					17
Усього годин	120					120

9. Перелік питань для семінарських занять

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		Денна	Заочна	Дистанційна
	Семінарські заняття не передбачені			

10. Перелік питань для практичних занять

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
1	Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції Поняття електронного бізнесу та електронної комерції. Основні моделі електронного бізнесу (B2B, B2C, C2C, C2B, B2G тощо). Відмінності між електронним бізнесом та електронною комерцією. Приклади успішних компаній, що працюють у сфері e-commerce (Amazon, Rozetka, Prom.ua, OLX). Аналіз бізнес-моделей успішних компаній, що працюють у сфері e-commerce. Розробка концепції власного e-commerce проєкту	2		—
2	Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу Місце електронної комерції в структурі електронного бізнесу. Взаємодія e-commerce із суміжними цифровими сферами: фінансові технології (FinTech), логістика, маркетинг. Аналіз взаємозв'язку e-commerce з іншими сферами	2	2	—
3	Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу Роль даних і аналітики в електронній комерції (Big Data, AI, персоналізація). Інфраструктура електронної комерції: платформи, CRM-системи, онлайн-оплата. Автоматизація бізнес-процесів у e-commerce (чат-боти, ERP-системи, електронний документообіг).	2		

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
	Розробка технологічної інфраструктури e-commerce проєкту			
4	Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи Поняття та значення платіжних систем у електронній комерції. Класифікація платіжних систем: банківські карткові системи (Visa, Mastercard, American Express); електронні гаманці (PayPal, Apple Pay, Google Pay); криптовалютні платежі (Bitcoin, Ethereum, стейблкоїни); платіжні агрегатори (Stripe, LiqPay, Fondy, WayForPay); BNPL-системи (buy now, pay later) – Afterpay, Klarna, Monobank Split. Порівняння платіжних рішень: комісії, швидкість проведення платежів, безпека, зручність використання. Регулювання та безпека онлайн-платежів (PSD2, PCI DSS, 3D Secure). Порівняльний аналіз платіжних систем. Вибір оптимальної платіжної системи для e-commerce проєкту	2		—
5	Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином Структура Інтернет-магазину: обов'язкові та додаткові елементи. Вибір платформи для e-commerce: Shopify, WooCommerce, OpenCart, маркетплейси. Різні бізнес-моделі Інтернет-магазинів: B2C, B2B, C2C, D2C. Юридичні аспекти ведення Інтернет-торгівлі (оформлення ФОП, податки, політика конфіденційності). Аналіз платформ для Інтернет-магазину. Розробка концепції власного Інтернет-магазину	2	2	—
6	Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином Логістика та управління замовленнями (fulfillment, дропшипінг, власний склад). Методи залучення клієнтів: SEO, таргетована реклама, контент-маркетинг. Клієнтський сервіс та утримання клієнтів (чат-боти, email-маркетинг, програми лояльності). Аналіз ефективності e-commerce: ключові метрики (конверсія, ROI, CAC, LTV). Розробка маркетингової стратегії для Інтернет-магазину. Аналіз кейсів успішних Інтернет-магазинів	2		
7	Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення бізнесу Визначення маркетплейса та його роль в електронній комерції: Порівняння маркетплейсів та Інтернет-магазинів; Приклади маркетплейсів (Amazon, eBay, Rozetka, Etsy, AliExpress). Аналіз популярних маркетплейсів. Розробка концепції власного маркетплейсу	2	2	—
8	Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу Основи SEO (Search Engine Optimization). SEM (Search Engine Marketing). Просування через соціальні мережі. Важливість соціальних мереж для електронного бізнесу (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn). Стратегії просування в соціальних мережах, таргетинг, органічний кон-	2		—

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
	тент і платна реклама. Інші методи просування: Email-маркетинг, influencer marketing, партнерські програми. SEO-аналіз вебсайту Створення контекстної реклами			
9	Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції Основи інформаційної безпеки в електронній комерції: визначення термінів: конфіденційність, цілісність, доступність; загрози інформаційній безпеці: хакерські атаки, фішинг, шахрайство, втрати даних; типи кіберзлочинів, які можуть загрожувати бізнесу: DDoS-атаки, SQL-ін'єкції, malware, віруси. Методи захисту інформації: криптографія (SSL/TLS сертифікати, шифрування); безпека платіжних систем (PCI DSS); захист персональних даних (GDPR); аутентифікація та авторизація користувачів (двухфакторна аутентифікація). Важливість регулярних оновлень та патчів для безпеки сайту. Аналіз безпеки вебсайту. Створення політики безпеки для Інтернет-магазину	2		—
10	Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції Налаштування SSL/TLS сертифікатів на сайті. Практика з безпеки платіжних систем	2		
	Разом	20	6	—

11. Перелік питань для лабораторних занять

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
	Лабораторні заняття не передбачені			

12. Самостійна робота

Метою самостійної роботи студента є: навчитися користуватися бібліотечними фондами і каталогами, працювати з історичними та літературними джерелами, складати конспекти, аналізувати матеріал, порівнювати різні наукові концепції та робити висновки.

Види самостійної роботи студента:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- підготовка до практичних занять;
- опрацювання тем курсу, які виносяться на самостійне вивчення, за списками літератури, рекомендованими в робочій програмі навчальної дисципліни;
- підготовка до поточного тестування;
- відвідування консультацій (згідно графіку консультацій кафедри);
- підготовка двох контрольних робіт для здобувачів дистанційної форми навчання;
- підготовка до складання підсумкового контролю за контрольними питаннями.

Питання для самостійного вивчення студентами

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
1	Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції Відмінності між електронним бізнесом та електронною комерцією. Основні бізнес-моделі в електронному бізнесі: класифікація та приклади. Характеристика та порівняння моделей B2B, B2C, C2C, C2B. Переваги електронного бізнесу над традиційними формами підприємництва.	12	16	18
2	Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу Виклики та загрози у сфері електронної комерції. Класифікація електронних ринків та їхні особливості. Функціонування електронних платіжних систем: види та особливості. Вплив технологічних інновацій на розвиток електронного бізнесу. Роль штучного інтелекту в електронній комерції. Основи правового регулювання електронної комерції в Україні. Стратегії маркетингового просування e-commerce проєктів. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні та світі. Дропшипінг та афілійований маркетинг у сфері електронної комерції. Актуальні тренди e-commerce: Big Data, персоналізація та екосистеми. Омніканальність та мультиканальність у стратегіях онлайн-продажів. Соціальна комерція (Social Commerce) та її вплив на сучасний ринок.	11	13	17
3	Тема 3. Платіжні системи в Інтернет: зміст і типи Порівняльний аналіз популярних платіжних систем. Забезпечення безпеки та захисту онлайн-платежів. Міжнародне та національне регулювання електронних платежів. Сучасні тенденції та перспективи розвитку платіжних систем Аналіз функціональних можливостей конкретної платіжної системи. Огляд ринку платіжних сервісів в Україні	13	17	17
4	Тема 4. Принципи організації та управління Інтернет-магазином Етапи створення Інтернет-магазину та основні складові. Критерії вибору платформи для Інтернет-магазину. Основні бізнес-моделі Інтернет-магазинів. Юридичні та фінансові аспекти ведення Інтернет-магазину. Логістика та управління замовленнями в e-commerce. Методи маркетингу та залучення клієнтів для Інтернет-магазину. Інструменти обслуговування клієнтів та програми лояльності. Оцінка ефективності роботи Інтернет-магазину та аналіз конкурентів. Порівняння платформ для Інтернет-магазину: Shopify, WooCommerce, OpenCart, Wix. Кейс-аналіз успішного Інтернет-магазину: ключові фактори успіху. Розробка маркетингового плану для Інтернет-магазину.	9	13	17
5	Тема 5. Маркетплейс як сучасний концепт ведення	11	15	17

№ з/п	Назва питань (тем)	Кількість годин		
		Форма навчання		
		денна	заочна	дистанційна
	бізнесу Концепція маркетплейсів: приклади популярних платформ в Україні та світі. Моделі монетизації маркетплейсів та способи заробітку Основні функції та інструменти маркетплейсів для ефективної роботи. Фактори успіху маркетплейсів на ринку електронної комерції. Вплив маркетплейсів на розвиток малого та середнього бізнесу. Ризики для продавців при використанні маркетплейсів. Забезпечення безпеки та захисту даних на маркетплейсах. Аналіз популярних маркетплейсів: сильні та слабкі сторони Стратегія входу на новий маркетплейс для стартапу в обраній ніші. Аналіз успішних кейсів маркетплейсів та адаптація їхніх елементів для інших платформ			
6	Тема 6. Просування сайтів електронного бізнесу Основи SEO: складові та принципи роботи. Внутрішня оптимізація сайту та її роль у просуванні. Інструменти для аналізу ефективності SEO. SEO vs SEM: порівняння та вибір методів просування. Контекстна реклама: налаштування та ключові параметри для ефективної кампанії. Використання соціальних мереж для просування електронного бізнесу. Основні стратегії просування в соціальних мережах: таргетинг, органічний контент, платна реклама. Типи контенту для просування сайту в соціальних мережах. Роль email-маркетингу у просуванні сайтів електронного бізнесу. Інфлюенсер-маркетинг як інструмент для підвищення впізнаваності бренду. Розробка SEO-стратегії для онлайн-магазину екологічних товарів. Аналіз рекламної кампанії Google Ads для конкретного продукту або послуги	13	17	17
7	Тема 7. Безпека і захист інформації в електронній комерції Забезпечення безпеки онлайн-транзакцій в електронному бізнесі. SSL/TLS сертифікати та їх роль у забезпеченні безпеки онлайн-з'єднань. Методи криптографії для захисту даних в електронній комерції. Вимоги PCI DSS до безпеки платіжних операцій. Методи аутентифікації та авторизації користувачів для онлайн-сервісів. Вплив GDPR на захист персональних даних в електронній комерції. Типи кіберзлочинів, що загрожують електронному бізнесу. Реагування на інциденти безпеки в Інтернет-магазині. Мінімізація ризиків шахрайства з картками в онлайн-магазинах. Розробка плану захисту даних для Інтернет-магазину, що працює з персональними даними користувачів Аналіз безпеки платіжної системи та пропозиції для покращення її захищеності	9	17	17
	Разом	78	108	120

13. Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання не передбачені навчальним планом.

14. Методи навчання

Поточний контроль успішності засвоєння студентами навчального матеріалу може здійснювати шляхом опитування й оцінювання знань студентів під час практичних занять, оцінювання виконання студентами самостійної роботи, проведення і перевірки письмових контрольних робіт, тестування або в ході індивідуальних співбесід зі студентами під час консультацій. Конкретні форми і методи поточного контролю студентів доводяться до їх відома на першому практичному занятті. Модульний контроль є частиною поточного контролю і має на меті перевірку засвоєння студентом певної сукупності знань та вмінь, що формують відповідний модуль. Він реалізується шляхом проведення спеціальних контрольних заходів (у формі тестування чи написання студентами контрольних робіт), проводиться наприкінці кожного змістового модулю за рахунок аудиторних занять або самостійної роботи для дистанційної форми навчання, під час групових консультацій або за рахунок часу, відведеного на самостійну роботу студентів. На підставі результатів модульного контролю здійснюється міжсесійний контроль (атестація).

Підсумковий контроль здійснюється у формі семестрового екзамену.

16. Розподіл балів, які отримують студенти

Нарахування балів з навчальної дисципліни «Електронна комерція» за видами робіт денна форма навчання

Вид робіт (контролю)	Перелік тем										
	Тема 1	Тема 2		Тема 3	Тема 4		Тема 5	Тема 6		Тема 7	
	Практичне заняття										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Опитування	1	1		1	1		1	1		1	
Виконання практичних завдань	1	1		1	1		1	1		1	
Тестування	3	3		3	3		3	3		3	
Виконання завдань самостійної роботи	2	2		2	2		2	2		2	
Всього за темами	10	10		10	10		10	10		10	
Підсумковий контроль знань	30										
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	100										

Шкала та критерії оцінювання відповіді за результатами опитування

Бали	Критерії оцінювання
1	Питання розкрито повністю, що свідчить про відмінне засвоєння матеріалу відповідно вказаних програмних результатів навчання. Студент вільно володіє науково-понятійним апаратом.
0,5	Механічне відтворення матеріалу з деякими помилками, неточності у використанні науково-понятійного апарату.
0	Відсутність відповіді на теоретичне питання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти.

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Бали	Критерії оцінювання
1	Завдання виконано в повному обсязі, без помилок. Оформлення відповідає всім вимогам. Робота чітка, логічно послідовна, демонструє правильне застосування знань. Висновки повно і коректно розкривають суть завдання, є наочним прикладом для подальшого використання. Завдання виконано вчасно.
0,5	Завдання виконано частково або з незначними помилками. Оформлення відповідає основним вимогам, але є дрібні недоліки. Висновки неповно розкривають суть завдання або містять незначні неточності. Робота потребує деяких коригувань або доповнень.
0	Завдання не виконано або виконано з суттєвими помилками. Оформлення роботи неналежне або неповне. Висновки відсутні або некоректні, завдання не відповідає вимогам і не може бути оцінене через значні помилки або відсутність виконання.

Оцінювання тестування:

- кожна правильна відповідь оцінюється у фіксовану кількість балів ($0,2 \times 20 = 4$);
- правильність відповідей перевіряється відповідно до ключа тестів.

Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи

Бали	Критерії оцінювання
5	Завдання виконано повністю, без помилок. Робота демонструє глибоке розуміння матеріалу, має високу логічну послідовність, містить ґрунтовний аналіз і чітке оформлення. Висновки повністю розкривають суть завдання, свідчать про здатність до критичного осмислення та самостійного застосування знань у практичному контексті.
4	Завдання виконано майже повністю, можливі незначні неточності або недоліки в оформленні. Робота логічна, добре структурована, демонструє достатній рівень аналізу та розуміння матеріалу. Висновки розкривають основну ідею завдання, хоча можуть бути недостатньо деталізовані або аргументовані.
3	Завдання виконано, проте містить окремі суттєві помилки або прогалини в аналізі. Робота демонструє загальне розуміння матеріалу, але має недоліки у структурі чи глибині опрацювання. Висновки є, але можуть бути нечіткими або поверхневими.
2	Завдання виконано частково, містить значні помилки або недоліки у змісті чи структурі. Аналіз поверхневий, висновки фрагментарні або слабко обґрунтовані. Робота демонструє певне розуміння матеріалу, але потребує суттєвих виправлень і доопрацювання.
1	Завдання виконано мінімально, допущено критичні помилки, що спотворюють суть матеріалу. Відсутня логічна послідовність, аналіз слабкий або відсутній. Висновки не розкривають суть завдання. Робота потребує значних доопрацювань.
0	Завдання не виконано або виконано з критичними помилками, що унеможливають правильне розуміння. Оформлення не відповідає вимогам, висновки відсутні або некоректні. Робота не демонструє засвоєння матеріалу.

**Нарахування балів з навчальної дисципліни «Електронна комерція» за видами робіт
дистанційна форма навчання**

Вид робіт (контролю)	Перелік тем						
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7
Контрольна робота	35			35			
Підсумковий контроль знань	30						
Всього за результатами ви- вчення навчальної дисципліни	100						

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Бали	Критерії оцінювання
31-35	Відповідь надана у письмовій формі, повна (не менше 95% потрібної інформації), без помилок або з незначними неточностями. Виклад матеріалу чіткий, логічний, із правильним використанням термінів та обґрунтованими висновками
26-30	Відповідь надана у письмовій формі, достатньо повна (не менше 85% потрібної інформації). Можливі незначні помилки або неточності, які не впливають на загальне розуміння матеріалу. Виклад логічний, є аргументовані висновки
21-25	Відповідь надана у письмовій формі, частково неповна (не менше 70% потрібної інформації). Можливі окремі помилки або неточності у формулюваннях. Аналіз та висновки потребують уточнення або доповнення
16-20	Відповідь надана у письмовій формі, містить лише ключові моменти (не менше 50% потрібної інформації), але є суттєві недоліки. Можливі логічні помилки, недостатнє обґрунтування висновків
11-15	Відповідь надана у письмовій формі, але коротка (менше 40% потрібної інформації). Присутні значні помилки або пропущені важливі аспекти. Виклад непослідовний, висновки слабо аргументовані
9-10	Відповідь містить лише основні тези (менше 30% потрібної інформації). Наявні серйозні логічні помилки, виклад неструктурований, висновки поверхневі або слабо аргументовані
3-5	Відповідь містить лише окремі спроби відтворення матеріалу, але вони не розкривають суті питання. Значні логічні помилки, виклад хаотичний або уривчастий
0-2	Відповідь не надана або містить виключно несуттєву інформацію, що не дозволяє оцінити знання з теми

Шкала оцінювання : національна та ECTS

Рейтингова оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	A – відмінно	5 – відмінно
82 – 89	B – дуже добре	4 – добре
74 – 81	C – добре	
64 – 73	D – задовільно	3 – задовільно
60 – 63	E – достатньо	
35 – 59	FX – незадовільно з можливістю повторної атестації	2 – незадовільно
0 - 34	F – незадовільно з обов'язковим повторним вивчення дисципліни	

Правила модульно-рейтингового оцінювання знань

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів. До 70 балів студент отримує протягом семестру в процесі поточного контролю знань та до 30 балів – в результаті підсумкового контролю знань.

1. Поточний контроль. Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

– робота на практичних заняттях, опитування, тестування, виконання практичних завдань, поточної контрольної роботи, завдань самостійної роботи – до 70 балів.

Виконання контрольних робіт для дистанційної форми навчання – до 70 балів.

Присутність на лекціях і практичних заняттях не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов'язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності студента на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Студент, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

2. Підсумковий контроль. Підсумковим контролем є диференційований залік. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»..

17. Методичне забезпечення

1. Кулакова С.Ю., Чижевська М.Б. Методичні рекомендації до організації практичних занять із дисципліни «Електронна комерція» для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти – Полтава: Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2023, 19 с.

18. Рекомендована література

Базова

1. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII. Дата оновлення: 01.01.2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>

2. Швиденко М. З., Касаткіна О. М., Швиденко О. М. Електронна комерція. Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Каф. інформ. систем. Київ: Компрінт, 2020. 469 с.

3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.

4. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: Навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

5. Шалева О. І. Електронна комерція. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

6. Larsson Tanner. Ecommerce Evolved: The Essential Playbook To Build, Grow & Scale A Successful Ecommerce Business. CreateSpace Independent Publishing Platform. 2016. 372 p.

7. Miles Jason G.. E-Commerce Power: How the Little Guys Are Building Brands and Beating the Giants at E-Commerce. Morgan James Publishing . 2021. 275 p.

8. Кулакова С., Житник О. Цифровізація економіки України та e-commerce як її складова. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки.* 2022. № 6. Том 1 (312). С. 196-201.

9. Кулакова С.Ю., Житник О.М. Цифрова трансформація та діджиталізація економіки як фактори реалізації концепції сталого розвитку держави. *Integration vectors of sustainable*

development: economic, social and technological aspects: collective monograph. Katowice: University of Technology, 2023. С. 143-153.

Допоміжна

1. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бізнес. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2018. 292 с
2. Підприємництво то торгівля у цифровому середовищі : підручник. за заг. ред. Н. Є. Летунівської, Л. М. Хоменко. Суми : Сумський державний університет, 2021. 259 с.
3. Андронік О. Л., Воронін А. В. Можливості та загрози електронної комерції в Україні. *Економіка і організація управління*. 2021. Вип. 4. С. 118-130. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2021_4_13.
4. Виноградова О. В., Євтушенко Н. О., Крючок І. С. Електронна комерція в епоху диджиталізації. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 53. С. 55-61. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_53_10.
5. Іваненко Л. М. Маркетплейси як об'єктивний наслідок розвитку електронної комерції. *Економіка і організація управління*. 2021. Вип. 4. С. 178-187. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2021_4_18
6. Мозгова Г. В., Ляшевська В. І., Білоконь В. О. Сутність і моделі електронного бізнесу та електронної комерції. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 123-131.
7. Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. *Підприємництво то торгівля і цифрові технології*. 2021. Т. 5, № 3. С. 30-42. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mardigt_2021_5_3_6.
8. Турчин Л. Я. Електронна комерція як ефективний Підприємництво то торгівлявий інструмент. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2021. № 3. С. 93-100. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_3_17.
9. Берг Наталі, Найте Мія Amazon і майбутнє електронної торгівлі. Корпоративна еволюція найбільшої у світі клінтоорієнтованої компанії; [пер. з англ. Олександра Оржицького]. Харків: Віват, 2023. 461 с.

19. Інформаційні ресурси

1. Дистанційний курс навчальної дисципліни «Електронна комерція». URL: <https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=3249>
2. Верховна Рада України. Офіційний вебпортал. URL: <https://www.rada.gov.ua>
3. Державна служба статистики України. Офіційний вебсайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
4. Кабінет Міністрів України. Офіційний вебпортал. URL: <https://www.kmu.gov.ua>
5. Міністерство економіки України. Офіційний вебсайт. URL: <https://www.me.gov.ua>
6. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. URL: <http://www.ier.com.ua>.
7. «Prometheus» – громадський проект масових відкритих онлайн-курсів. URL: <https://prometheus.org.ua>
8. Дія. Цифрова освіта: освітній сайт. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/>