

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Львівський національний університет імені Івана Франка**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра економічної кібернетики**

**Затверджено**

На засіданні кафедри економічної  
кібернетики  
економічного факультету  
Львівського національного університету  
імені Івана Франка  
(протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.)

Завідувач кафедри  
економічної кібернетики  
доц., к.е.н. Артим-Дрогомирецька З. Б.

**Силабус з навчальної дисципліни**  
**«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»,**  
**що викладається в межах освітньо-професійної програми**  
**«Маркетинг»**  
**першого (бакалаврського) рівня вищої освіти**  
**для здобувачів за спеціальністю 051 «Економіка»**

**Львів 2023 р.**

|  |  |
|--|--|
| <b>Назва дисципліни</b>  | Електронна комерція  |
| <b>Адреса викладання дисципліни</b>                              | ЛНУ імені Івана Франка, економічний факультет<br>м. Львів, пр. Свободи, 18   |
| <b>Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна</b>       | Економічний факультет<br>Кафедра економічної кібернетики   |
| <b>Галузь знань, шифр та назва спеціальності</b>                 | галузь знань 05 “Соціальні та поведінкові науки”<br>спеціальність 051 “Економіка”<br>освітня програма “Маркетинг”  |
| <b>Викладачі дисципліни</b>                                      | Панчишин Андрій Ігорович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики  |
| <b>Контактна інформація викладачів</b>                           | <a href="mailto:andriy.panchyshyn@lnu.edu.ua">andriy.panchyshyn@lnu.edu.ua</a><br><a href="https://cyber.lviv.ua/person/32">https://cyber.lviv.ua/person/32</a>  |
| <b>Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються</b> | Очні консультації: за попередньою домовленістю в день проведення аудиторних занять (економічний факультет, просп. Свободи, 18, каф. економічної кібернетики, ауд. 307)<br>Онлайн консультації: за попередньою домовленістю через MS Teams, Zoom або подібні ресурси в робочі дні з 09.00 до 18.00 год. Для погодження часу он-лайн консультацій слід писати на електронну пошту викладача або дзвонити.  |
| <b>Сторінка курсу</b>  | <a href="https://econom.lnu.edu.ua/course/elektronna-komertsia-075-marketynh">https://econom.lnu.edu.ua/course/elektronna-komertsia-075-marketynh</a>  |
| <b>Інформація про курс</b>                                       | Завданням дисципліни «Електронна комерція» є вивчення теоретичних і практичних засад створення проектів електронної комерції, проведення електронних платежів, організації захисту інформації, аналіз інтернет-реклами.  |
| <b>Коротка анотація курсу</b>                                    | Дисципліна «Електронна комерція» є вибірковою дисципліною з спеціальності «051 Економіка» для освітньо-професійної програми «Маркетинг», яка викладається в 8 семестрі в обсязі 5 кредитів (за Європейською Кредитно-Трансферною Системою ECTS).   |
| <b>Мета та цілі курсу</b>  | Метою викладання дисципліни «Електронна комерція» є здобуття практичних навичок із здійснення ділових операцій та угод з використанням електронних засобів, вивчення теоретичних і практичних засад електронної комерції, типів електронних платежів, набуття вмінь оцінювати стан електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг для організації.   |
| <b>Література для вивчення курсу</b>                             | - Основна література:<br>1. Василичев Д. В. Методичні підходи до планування бізнес-процесів в електронній комерції / Д.В. Василичев. – Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2017. – Вип. 32. – С. 287с.<br>2. Інтелектуальні системи управління: навч. посіб. для студ. / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: Л. Д. Ярошук, В. І. Бородін. – Електронні текстові дані. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. – 81 с.<br>3. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан [та ін.]; за ред. П. Ю. Балабана ; Міністерство освіти і науки України; Вищий навчальний заклад Укооспілки Полтавський університет |

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
|                                      | <p>економіки і права; Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків: Світ Книг, 2015. - 451 с.</p> <p>4. Лисак О.І. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – №3 (35). – С. 46-55.</p> <p>5. Макарова М. В. Електронна комерція: посіб. для студ. ВНЗ / М. В. Макарова – К.: Видавничий центр —Академія, 2002. – 272 с.</p> <p>6. Меджибовська Н.С. Електронна комерція / Н.С. Меджибовська. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.</p> <p>7. Плескач В. Л. Електронна комерція: [підручник] / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька.– К.: Знання, 2007. – 535 с.</p> <p>8. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333.</p> <p>9. Пушкар О. І., Грабовський Є. М. Віртуальні підприємства та електронний бізнес: конспект лекцій. – Х.: ХНЕУ, 2008. – 47 с.</p> <p>10. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція: навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.</p> <p>11. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник для ВНЗ / О.І. Шалева. - Київ : Центр учбової літератури, 2016. - 215 с.</p> <p>- Допоміжна</p> <p>1. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <a href="http://zakon4.rada.gov.ua">http://zakon4.rada.gov.ua</a>.</p> <p>2. Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах» від 31.05.2005 № 2594-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <a href="http://zakon4.rada.gov.ua">http://zakon4.rada.gov.ua</a>.</p> <p>3. Закон України «Про захист інформації в інформаційно телекомунікаційних системах» від 05.07.1994 № 80/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <a href="http://zakon4.rada.gov.ua">http://zakon4.rada.gov.ua</a>.</p> <p>4. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.1998 № 74/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <a href="http://zakon4.rada.gov.ua">http://zakon4.rada.gov.ua</a>.</p> <p>- Інформаційні ресурси</p> <p>1. <a href="https://ain.ua">https://ain.ua</a></p> <p>2. <a href="https://www.ecommercetimes.com">https://www.ecommercetimes.com</a>.</p> <p>3. <a href="https://www.mon.gov.ua">https://www.mon.gov.ua</a>.</p> <p>4. <a href="https://en.wikipedia.org/wiki/E-commerce">https://en.wikipedia.org/wiki/E-commerce</a></p> |
| <b>Тривалість курсу</b>              | 150 год  |
| <b>Обсяг курсу</b>                   | 56 годин аудиторних занять, з них 28 годин лекцій та 28 годин лабораторних робіт/практичних занять, а також 94 годин самостійної роботи  |
| <b>Очікувані результати навчання</b> | Після завершення цього курсу студент буде :<br>- Знати:  |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>місце та роль електронної комерції в інформаційному секторі економіки; моделі електронної бізнесу; переваги електронної комерції; платіжні системи в Internet; інструментарій створення інтернет-проектів; методи та заходи захисту інформації від випадкового пошкодження; місце та роль реклами та маркетингу в проектах електронної комерції; особливості ведення бізнесу на маркетплейсах.</p> <p>- Вміти:</p> <p>розробляти проекти електронної комерції; просувати сайти засобами контекстної реклами; створювати ефективні рекламні проекти; використовувати платіжні системи в інтернет-маркетингу.</p>   |
| <b>Ключові слова</b>  | Електронна комерція, інтернет-маркетинг, інтернет-магазин, платіжні системи, конверсія та цільовий трафік, SEO, маркетплейс.   |
| <b>Формат курсу</b>   | Очний  |
|   | Проведення лекцій, лабораторних робіт та консультації для кращого розуміння тем  |
| <b>Теми</b>   | <p>Тема 1: Основні поняття електронної комерції.</p> <p>Тема 2: Маркетинг в електронній комерції.</p> <p>Тема 3: Електронний ринок на платформі Інтернет.</p> <p>Тема 4: Електронна підтримка покупців.</p> <p>Тема 5: Тактичні прийоми електронної комерції.</p> <p>Тема 6: Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет.</p> <p>Тема 7: Електронні платіжні системи та фінансові інструменти.</p> <p>Тема 8: Системи електронної комерції в корпоративному секторі.</p>  |
| <b>Підсумковий контроль, форма</b>  | залік в кінці семестру   |
| <b>Пререквізити</b>   | Для вивчення курсу студенти потребують базових знань з дисциплін «Інформатика», «Маркетинг», «Основи економічної науки», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», достатніх для сприйняття категоріального апарату предмету   |
| <b>Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу</b> | Презентація, лекції, колаборативне навчання (групові проекти, спільні розробки), проектно-орієнтоване навчання, дискусія   |
| <b>Необхідне обладнання</b>   | Робочі станції – персональні комп'ютери з встановленою операційною системою Windows, офісним пакетом Microsoft Office, CMS з плагінами електронної комерції.   |
| <b>Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)</b>                | <p>Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.</p> <p>Бали нараховуються за наступним співвідношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• лабораторні заняття: 70% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 70;</li> <li>• контрольні заміри (модулі): 30% семестрової оцінки; максимальна кількість балів 30.</li> </ul> <p>Підсумкова максимальна кількість балів 100.</p> <p>Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної</p> |

недобросовісності. Виявлення ознак академічної недобросовісності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману. Несвоєчасне виконання поставленого індивідуального завдання призводить до зниження оцінки за це завдання.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і лабораторні/практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються всі бали, набрані під час семестру.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.

*Шкала оцінювання: Університету, національна та ECTS*

| Оцінка<br>ECTS | Сума балів за всі види<br>навчальної діяльності | Оцінка за національною<br>шкалою                   |
|----------------|---|--|
|                |   | для заліку   |
| A              | 90 – 100  | зараховано   |
| B              | 81-89   |  |
| C              | 71-80   |  |
| D              | 61-70   |  |
| E              | 51-60   |  |
| FX             | 0-50  | не зараховано з можливістю<br>повторного складання |

**Питання до заліку  
чи екзамену.**

- Механізми підтримки електронного бізнесу.
- Електронний бізнес.
- Електронна комерція.
- Моделі бізнес-взаємодії .
- Віртуальне підприємство.
- Переваги електронного бізнесу.
- Переваги інтернет-маркетингу.
- Електронний гаманець.
- Електронні гроші.
- Типи платіжних карток, які використовують для розрахунків у мережі Інтернет.
- Платіжна система в Інтернет .
- Традиційна платіжна система .
- Приклади українських платіжних систем з електронною готівкою.
- Способи оплати у межах мережі Інтернет.
- Приклади віртуальних кредитних карток.

|                          |   |
|--------------------------|---|
|                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Приклади міжнародних платіжних систем з електронною готівкою.</li> <li>○ Вимоги до платіжних систем в Інтернет.</li> <li>○ Способи створення проектів електронного бізнесу.</li> <li>○ Система управління контентом.</li> <li>○ Методами керування доступом з метою захисту інформації в мережі Інтернет .</li> <li>○ Адміністративні методи та заходи захисту інформації від несанкціонованого доступу чи навмисного пошкодження або знищення інформації.</li> <li>○ Технічні методи та заходи захисту інформації від несанкціонованого доступу чи навмисного пошкодження або знищення інформації.</li> <li>○ Маркетплейс.</li> <li>○ Підготовка до продаж на маркетплейсі.</li> <li>○ Стратегії торгів на Amazon.</li> </ul> |
| <p><b>Опитування</b></p> | <p>Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.</p>   |