

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра економічної кібернетики та прикладної економіки



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Е-комерція

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти _____ перший (бакалаврський) _____

галузь знань _____ 07 «Управління та адміністрування» _____

спеціальність _____ 072 Фінанси, банківська справа та страхування _____

освітня програма _____ Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція _____

спеціалізація _____

вид дисципліни _____ обов'язкова _____

факультет _____ економічний _____

2025 / 2026 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету (інституту, центру)

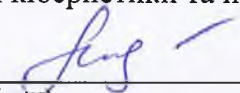
“28” серпня 2025 року, протокол № 18

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Шелестова Анна Миколаївна, кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент, доцент закладу вищої освіти кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки

Програму схвалено на засіданні кафедри
Економічної кібернетики та прикладної економіки

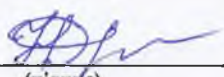
Протокол від “26” серпня 2025 року № 1

Завідувач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки


(підпис) Тамара МЕРКУЛОВА
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція

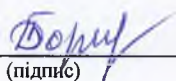
Гарант освітньо-професійної програми
Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція


(підпис) Надія ДОРОШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією Економічного факультету

Протокол від “26” серпня 2025 року № 1

Голова науково-методичної комісії економічного факультету


(підпис) Дар'я ЗАГОРСЬКА
(прізвище та ініціали)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни “Е-комерція” складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки
перший (бакалаврський)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

освітня програма Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є

формування в майбутніх фахівців цілісної системи знань про електронну комерцію як складову електронного бізнесу та здобуття практичних навичок із здійснення ділових операцій та угод з використанням електронних засобів.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни є

- предметна галузь електронної комерції;
- основи теорії електронної комерції;
- основні поняття електронної комерції;
- застосування електронної комерції, ринки електронної комерції;
- основні моделі бізнес-процесів електронної комерції та сучасні інформаційні технології для їх реалізації в Інтернет;
- типи електронних платежів і платіжних систем;
- проблеми безпеки та захисту інформації при електронній комерції;
- досвід компаній, які успішно використовують у своїй діяльності методи й засоби електронної комерції;
- основи бізнесу та маркетингу в сучасних інформаційних технологіях; практичні навички з бізнесу в Інтернет-середовищі.

1.3. Кількість кредитів 5.

1.4. Загальна кількість годин 150.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
за вибором	
денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	
4-й	
Семестр	
2-й	
Лекції	
24 год.	—
Практичні, семінарські	
—	
Лабораторні	
16 год.	—
Самостійна робота, у тому числі	
110 год.	—
Індивідуальні завдання:	
5 год.	—

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми в ході професійної діяльності у галузі фінансів, банківської справи та страхування або у процесі навчання, що передбачає застосування окремих методів і положень фінансової науки та характеризується невизначеністю умов і необхідністю врахування комплексу вимог здійснення професійної та навчальної діяльності.

ФК01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.

ФК02. Розуміння особливостей функціонування сучасних світових та національних фінансових систем та їх структури.

ФК03. Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у тому числі бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

ФК04. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.

ФК06. Здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення для отримання та обробки даних у сфері фінансів, банківської справи та страхування.

ФК07. Здатність складати та аналізувати фінансову звітність.

ФК10. Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна

ПР01. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.

ПР02. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.

ПР03. Визначати особливості функціонування сучасних світових та національних фінансових систем та їх структури.

ПР04. Знати механізм функціонування державних фінансів, у т.ч. бюджетної та податкової систем, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.

ПР05. Володіти методичним інструментарієм діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у т.ч. бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).

ПР06. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.

ПР08. Застосовувати спеціалізовані інформаційні системи, сучасні фінансові технології та програмні продукти.

ПР10. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансових систем.

ПР13. Володіти загальнонауковими та спеціальними методами дослідження фінансових процесів.

1.8. Пререквізити: Інтернет-маркетинг, Фінансовий ринок, Страхування, Методи прийняття рішень.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Теоретичні основи Е-комерції та Інтернет-торгівлі.

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

Предмет і зміст дисципліни “Електронна комерція”. Основні поняття електронного бізнесу та електронної комерції. Передумови виникнення та переваги е-бізнесу і е-комерції. Історія розвитку е-бізнесу в Україні та світі. Причини переходу в кіберпростір. Місце е-комерції в інформаційному секторі економіки. Роль е-комерції у сучасному бізнесі. Правові внутрішньодержавні та міжнародні акти, норми, стандарти, інститути й процедури е-бізнесу і е-комерції. Інтернет-комерція та її відмінність від е-комерції. Принципи функціонування е-бізнесу (М. Кастельс, К. Келлі). Види електронної економічної діяльності. Технології е-бізнесу. Етапи створення е-бізнесу. Складові е-комерції. Суб’єкти е-комерції. Моделі е-комерції. Сфери розповсюдження та рівні реалізації систем е-комерції.

Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності.

Сутність традиційної комерційної діяльності. Інструменти і методи комерційної діяльності у традиційній та інформаційній економіці. Порівняльний аналіз е-комерції з традиційною. Переваги функціонування е-бізнесу та е-комерції. Нові можливості е-комерції для споживачів та постачальників. Чинники зниження витрат в бізнес-моделях е-комерції. Недоліки функціонування е-бізнесу та е-комерції, бар’єри її впровадження.

Тема 3. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.

Система е-комерції. Функціональні можливості е-комерції. Основні предмети е-комерції, види електронних пристроїв, які забезпечують е-комерцію. Форми проведення торгових операцій через Інтернет: е-комерція, електронна банківська діяльність, електронні брокерські послуги, електронні аукціони, електронна пошта, електронні бюро, електронні моли, електронні страхові послуги. Переваги е-страхування для страхової компанії і страховика.

Розділ 2. Структурні елементи Е-комерції та Інтернет-торгівлі.

Тема 1. Особливості бізнес-планування в е-комерції.

Бізнес-планування в е-комерції: сутність та принципи. Цінність бізнес-плану в е-комерції. Функції бізнес-плану в е-комерції. Види бізнес-планів для внутрішнього та зовнішнього використання. Структура стандартного бізнес-плану в е-комерції. Характеристика розділів бізнес-плану. Послідовність складання бізнес-плану в е-комерції. Вимоги до написання бізнес-плану в е-комерції. Правила технічного оформлення бізнес-плану в е-комерції.

Тема 2. Віртуальні підприємства: сутність та види.

Поняття “віртуального підприємства” і “віртуального продукту”. Простір віртуалізації підприємств. Оцінка технологічних засобів для побудови віртуальних підприємств. Приклади реальних віртуальних підприємств. Передумови організації віртуальних підприємств. Структурні умови існування віртуальних підприємств. Етапи створення віртуальних підприємств. Життєвий цикл та необхідні функціональні можливості віртуальних підприємств. Принципи утворення віртуальних підприємств. Проблеми, що виникають при створенні віртуальних підприємств. Види та форми віртуальних підприємств. Критерії класифікації віртуальних підприємств. Порівняльна характеристика статичних та динамічних віртуальних підприємств. Функціональні можливості віртуальних підприємств, їх сильні та слабкі місця функціонування.

Тема 3. Електронні платіжні системи: зміст і типи.

Сутність платіжної системи. Внутрішньодержавна та міжнародна платіжні системи. Характеристика електронної платіжної системи. Типи та види електронних платіжних систем. Сучасні платіжні інструменти. Історія виникнення пластикових карт. Класифікація пластикових карток. Поняття систем взаєморозрахунків пластиковими картками. Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картками в Інтернеті. Учасники платежів і розрахунків у мережі Інтернет. Переваги та недоліки використання пластикових карток в Інтернет-комерції. Дебетові і кредитні електронні платіжні системи. Схема платежів через Інтернет із застосуванням кредитної платіжної системи. Переваги та недоліки кредитних систем. Схема процесу платежу за допомогою електронних чеків. Електронні гроші. Схема обігу електронних грошей. Переваги та недоліки використання електронних грошей. Система електронних платежів України. Недоліки використання пластикових карток при розрахунках в Інтернет. Захист комерційної інформації при розрахунках в Інтернет.

Розділ 3. Структура електронного ринку та організація його роботи.

Тема 1. Принципи організації та управління Інтернет-магазином.

Електронний ринок: характеристика та аналіз його ключових дійових осіб. Кількісні і якісні характеристики Інтернет-ринку. Нові технології електронної торгівлі та розвиток ринків. Доступність послуг та прозорість електронних ринків. Послуги на електронному ринку. Поняття “електронного магазину”, суть та принципи його організації. Вимоги до технічного і програмного забезпечення. Інструментальні засоби по створенню та управлінню е-магазином. Процес здійснення покупки в Інтернет-магазині. Інтернет-магазин, що не має власних складів. Інтернет-магазин, що має власні склади. Переваги і недоліки Інтернет-магазину в порівнянні з традиційним магазином. Бізнес-процеси Інтернет-магазину. Завдання Інтернет-магазину. Правова база діяльності Інтернет-магазину.

Тема 2. Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони.

Організація роботи Інтернет-аукціону. Вимоги до Інтернет-аукціону та принципи його діяльності. Суб'єкти та об'єкти Інтернет-аукціону. Діяльність Інтернет-аукціонів в Україні та світі: спільні й відмінні риси. Функції діяльності Інтернет-аукціону. Забезпечуючі служби діяльності Інтернет-аукціону. Характеристика складових інфраструктури Інтернет-аукціону.

Тема 3. Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків.

Торговельні майданчики як один із ключових елементів сучасного електронного ринку. Сутність та зміст роботи торговельного майданчика. Ідея торгового майданчика: джерела пошуку й етапи комерціалізації. Види торговельних майданчиків, головні класифікаційні критерії. Біржа. Аукціон. Процес створення сайту для е-торгівлі. Дизайн та веб-студії. Послуги дизайн-студій. М-комерція. Переваги та недоліки в роботі електронних торговельних майданчиків. Предмети торгівлі на електронних торговельних майданчиках.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
<i>Розділ 1. Теоретичні основи Е-комерції та Інтернет-торгівлі</i>						
Тема 1. Сутність та зміст електронного бізнесу й електронної комерції.	18	4		2		12
Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності.	16	2		2		12
Тема 3. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.	16	2		2		12
Разом за розділом 1	50	8		6		36
<i>Розділ 2. Структурні елементи Е-комерції та Інтернет-торгівлі.</i>						
Тема 1. Особливості бізнес-планування в е-комерції.	18	4		2		12
Тема 2. Віртуальні підприємства: сутність та види.	16	2		2		12
Тема 3. Електронні платіжні системи: зміст і типи.	16	2		2		12
Разом за розділом 2	50	8		6		36
<i>Розділ 3. Структура електронного ринку та організація його роботи.</i>						
Тема 1. Принципи організації та управління Інтернет-магазином	18	4		2		12
Тема 2 Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони.	17	2		1		14
Тема 3. Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків.	15	2		1		12
Разом за розділом 3	50	8		4		38
Усього годин	150	24		16		110

4. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Зміст, базові поняття електронного бізнесу та електронної комерції	2
2	Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності.	2
3	Системи електронної комерції B2C	2
4	Електронна комерція у корпоративному секторі.	2
5	Віртуальні підприємства: сутність та види.	2
6	Електронні платіжні системи.	2
7	Організація і технологія роботи Інтернет-магазину	2
8	Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони.	1
9	Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків.	1
	Разом	16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Електронна звітність. Цифровий підпис в е-комерції	12
2	Електронний маркетинг. Основні інструменти маркетингової діяльності в е-бізнесі	12
3	Розробка бізнес-моделей в е-комерції	12
4	Електронний PR-менеджмент	12
5	Оптимізація продажів засобами е-комерції	12
6	Основні характеристики Інтернет-аудиторії в Україні	12
7	Ризики та безпека в е-комерції в Україні та світі	12
8	Розвиток е-комерції в Україні	14
9	Правове регулювання е-бізнесу в Україні	12
	Разом	110

6. Індивідуальні завдання

Завдання до контрольної роботи

Оберіть будь-яку країну світу та проаналізуйте стан та перспективи розвитку у ній е-комерції. Результати дослідження представте у вигляді презентації PowerPoint (Canva, Google Slides тощо) на 13-15 слайдів. Матеріал презентації має бути візуалізований таблицями, рисунками та графіками з даними за останні 3 роки

Зауваження. Кожен здобувач отримує свій варіант завдання.

Результати контрольної роботи необхідно оформити у вигляді звіту і захистити. Звіт повинен бути підготовлений в електронному вигляді і роздрукований, та містити у собі наступне:

- титульний лист;
- номер варіанту та умови контрольного завдання;
- результати виконання контрольного завдання у вигляді презентації;
- висновки з отриманих результатів.

Результуюча оцінка за виконання контрольної роботи визначається правильністю виконання контрольного завдання, оформленням звіту і успішністю його захисту.

7. Методи навчання

Проведення лекційних, практичних занять з використанням пояснювально-ілюстративних матеріалів та технологій дистанційного навчання.

Виконання тестових та індивідуальних завдань, в тому числі контрольних та розрахункових робіт. Застосування інноваційних технологій електронного навчання.

Також передбачена самостійна робота з можливістю консультацій з викладачем, e-learning за окремими темами.

8. Методи контролю

Оцінювання знань здобувачів з дисципліни «Е-комерція» здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які передбачають поточний та підсумковий семестровий види контролю.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять з дисципліни протягом навчального семестру у формі усного опитування з перевіркою знань здобувачів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання практичних робіт; контролю виконання завдань для самостійної роботи, а також перевірки рівня виконання,

оформлення і захисту результатів практичних і контрольних завдань та індивідуальних завдань контрольної роботи.

Підсумковий семестровий контроль проводиться під час семестрового з іспиту в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою навчальною програмою і в терміни, встановлені робочим навчальним планом та графіком навчального процесу.

Наявні результати поточного та підсумкового контролю знань здобувачів оцінюються за наступними методами та критеріями:

Критерії та методи оцінювання

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Виконання та оформлення практичних робіт	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою, вміє використовувати теоретичні знання при виконанні самостійної роботи та практичних завдань, можливо з незначними неточностями. Оформлення практичних результатів є логічним, послідовним та охайним, згідно вимог	6-8
	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою, вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні самостійної роботи та практичних завдань з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення практичних результатів є послідовним та охайним, згідно вимог	4-5
	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою, вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні самостійної роботи та практичних завдань з наявністю суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів є охайним, мають місце незначні відхилення від вимог	2-3
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою, мають місце значні труднощі у виконанні самостійної роботи та практичних завдань, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів не охайне, не відповідає вимогам	0-1
Виконання, оформлення та захист результатів контрольної роботи	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє використовувати теоретичні знання при її виконанні, можливо з незначними неточностями. Оформлення результатів роботи є логічним, послідовним та охайним, згідно вимог	9-10
	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення результатів роботи є послідовним та охайним, згідно вимог	6-8
	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів роботи є охайним, мають місце незначні відхилення від вимог	3-5
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, мають місце значні труднощі у виконанні завдань контрольної роботи, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів роботи не охайне, не відповідає вимогам	0-2
Експериментальне завдання	Здобувач міцно засвоїв теоретичний матеріал, логічно мислить і будує відповідь, грамотно висловлює свої міркування, впевнено та у достатній мірі відповідає на додаткові питання. Вміє	31-40

	використовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань, розв'язанні проблемних ситуацій, можливо з незначними неточностями	
	Здобувач добре засвоїв теоретичний матеріал, аргументовано будує відповідь, але припускається певних похибок у логіці викладу, не в повній мірі відповідає на додаткові питання. При виконанні практичних завдань допускає незначні помилки у розрахунках, робить не зовсім повні висновки за отриманими результатами	21-30
	Здобувач в основному опанував теоретичний матеріал, але не переконливо відповідає та плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість і демонструють відсутність стабільних знань. Практичні завдання в основному виконані, але при їх виконанні здобувач без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок	11-20
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував теоретичний матеріал, не знає наукових фактів та визначень, проявляє слабкість або відсутність наукового мислення, стикається зі складнощами при відповіді на додаткові питання. Мають місце значні труднощі у виконанні практичних завдань, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками	0-10

9. Схема нарахування балів

Загальна кількість балів за успішне виконання екзаменаційних завдань – 40. За бажанням здобувач має можливість обрати тестову форму залікових завдань (білет містить 20 тестових завдань, здобувач одержує 2 бали за кожну правильну відповідь). Час виконання – до 80 хвилин.

Розподіл максимально можливих балів успішності здобувачів за результатами поточного та підсумкового семестрового контролю наступний:

Поточний контроль та самостійна робота									КР	Іспит	Сума
Розділ 1			Розділ 2			Розділ 3					100
T1	T2	T3	T1	T2	T3	T1	T2	T3			
5	5	5	5	5	5	5	7	8	10	40	

T1, T2 ... Tn – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або **екзамену**) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 10 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Критерії оцінювання

1 Контрольна робота (10 балів)

Наявні результати виконання кожної контрольної роботи з дисципліни оцінюються за наступними критеріями:

Бали	Критерії оцінювання
9-10	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє використовувати теоретичні знання при її виконанні. Оформлення результатів роботи є логічним, послідовним та охайним
7-8	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення результатів роботи є послідовним та охайним
5-6	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю

	суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів роботи є охайним
0-4	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, мають місце значні труднощі у виконанні завдань контрольної роботи, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів роботи не охайне

Наявні результати підсумкового семестрового контролю знань здобувачів оцінюються за наступними критеріями:

Бали	Критерії оцінювання
31-40	Здобувач міцно засвоїв теоретичний матеріал за темою, глибоко і всебічно володіє змістом навчальної дисципліни, її понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами, знає основні положення наукових першоджерел та рекомендованих інформаційних джерел; логічно мислить і будує відповідь, грамотно висловлює свої міркування з тієї чи іншої проблематики навчальної дисципліни; впевнено та у достатній мірі відповідає на додаткові питання. Вміє використовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань, розв'язанні проблемних ситуацій, можливо з незначними неточностями. Оформлення практичних результатів є логічним, послідовним та охайним
21-30	Здобувач добре засвоїв теоретичний матеріал за темою, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованих інформаційних джерел, аргументовано викладає їх; висловлює свої міркування з тієї чи іншої проблематики навчальної дисципліни, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу її теоретичного змісту, не в повній мірі відповідає на додаткові питання. Має місце усвідомлене застосування знань при виконанні практичних завдань з наявністю незначних помилок, коли методичний підхід до вирішення задачі є правильним, але допущені окремі помилки у розрахунках певних показників, або не зовсім повні висновки за отриманими результатами виконання практичних завдань. Оформлення практичних результатів є послідовним та охайним
11-20	Здобувач в основному опанував теоретичні знання за темою навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованих інформаційних джерелах, але не переконливо відповідає та плутає поняття; додаткові питання викликають невпевненість і демонструють відсутність стабільних знань, а також не вміння оцінювати факти та явища. Вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань; завдання в основному виконані, але при їх виконанні здобувач без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок, стикається з труднощами у розумінні основних положень матеріалу навчальної дисципліни. Оформлення результатів є охайним
0-10	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою дисципліни, не знає наукових фактів та визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованих інформаційних джерелах; проявляє слабкість або відсутність наукового мислення, стикається зі складнощами при відповіді на додаткові питання. Мають місце значні труднощі у розумінні основних положень матеріалу навчальної дисципліни та їх застосування у практичній роботі; практичне завдання не виконано загалом або має місце його часткове виконання з грубими помилками. Оформлення результатів не охайне

Сумарна кількість балів з дисципліни розраховується як сума балів, отриманих за результатами поточного та підсумкового контролю. Максимальна сума балів складає 100 балів.

Здобувач(ка) не допускається до підсумкової форми контролю за умови отримання ним/нею протягом семестру 10 балів і менше.

Набрана кількість балів є основою для оцінки за національною шкалою згідно наступної шкали оцінювання:

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка
	для дворівневої шкали оцінювання
90–100	зараховано
70–89	
50–69	
1–49	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

1. Електронна комерція : навч. посіб. для студ. спеціальності 075 «Маркетинг» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С. О. Лебеденко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 73 с.
2. Інформаційно-комунікаційні технології в бізнесі : конспект лекцій для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. М. О. Чупріна. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 116 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.

Допоміжна література

1. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на комплексний розвиток електронних сфер урядування, закупівель та комерції : сайт. URL: <http://eb.dep145.org.ua/node/5>.
2. Волинчук, Ю. В., Н. В. Ковальчук, and Ю. М. Кулик. Електронна взаємодія в ключових секторах електронної комерції // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». 2020. 17 (67). 2020. С. 39–49.
3. Мальчик, М. В., І. П. Адасюк. Реклама в інтернеті: теоретичний аналіз та особливості // Journal of Lviv Polytechnic National University. Series of Economics and Management. 2020. Issues 5.1. С. 75–85.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. World Bank Open Data : сайт. URL: <https://data.worldbank.org>
2. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал : сайт. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
4. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України : сайт. URL: <http://www.me.gov.ua>.
5. Офіційний портал Верховної Ради України : сайт. URL: www.rada.gov.ua.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України Робоча програма з Е-комерції : сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=66aef66d-e84d-4b94-846c-abbc882eaa60&title=ZagalnaInformatsiia-elektronnaKomertsii>.

7. Офіційний веб сайт WTO E-commerce : сайт URL:
https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm
8. OpenCart – Open Source Shopping Cart Solution : сайт. URL:
<https://www.opencart.com/>.
9. Power BI : сайт. URL: <https://powerbi.microsoft.com/en-us/>.
10. Shopify : сайт. URL: <https://www.shopify.com/>.
11. Volusion : сайт. URL: <https://www.volusion.com/>.
12. WooCommerce : сайт. URL: <https://wordpress.org/plugins/woocommerce>.