

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Факультет економічний
“12” червня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ

Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність: D7 Торгівля

Освітня програма: Торгівля, підприємництво та логістика

Факультет: економічний

Розробник: доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності, кандидат економічних наук, доцент Ус С.І.

Київ – 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

Дисципліна «Електронна торгівля» є вибірковою в структурі освітньої програми та спрямована на формування у здобувачів вищої освіти системного уявлення про принципи функціонування електронної торгівлі, її моделі, законодавче регулювання та сучасні цифрові інструменти. У рамках курсу розглядаються основні поняття, історичні етапи розвитку, актуальні стратегії ведення бізнесу в електронному середовищі, а також тенденції глобального та українського ринку електронної комерції. Особливу увагу приділено вивченню цифрових технологій, що використовуються в електронній торгівлі, зокрема інструментів інтернет-маркетингу, електронних платіжних систем, питань інформаційної безпеки та оцінювання ефективності електронних бізнес-процесів. Значна частина дисципліни присвячена аналізу практичних кейсів і сучасних рішень у сфері e-commerce.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право	
Спеціальність	D7 Торівля	
Освітня програма	Торівля, підприємництво та логістика	
Освітній ступінь	магістр	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	1	
Семестр	1	
Лекційні заняття	15 год.	2 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	год.
Самостійна робота	75 год.	118 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	3 год.	

1. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів знань і практичних навичок, необхідних для реалізації електронної комерції, з урахуванням цифрової трансформації бізнес-середовища.

Завдання дисципліни полягають в розкритті таких тем як: теоретичні і практичні засади електронної торгівлі, класифікація типів електронних платежів, методи захисту комерційної інформації в інтернеті; оцінка стану електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг для організації і т.д.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі торгівлі, підприємництва та логістики, або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

фахові (спеціальні) компетентності (СК):

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

програмні результати навчання (ПРН):

ПРН1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

2. Програма та структура навчальної дисципліни:

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							Заочна форма						
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
Змістовий модуль 1. Основні поняття, принципи та законодавчо-правове регулювання електронної торгівлі														
Тема 1. Основні поняття електронно торгівлі та історія її становлення	1 тиждень	4	1	3			40	0,5	0,5				59	
Тема 2. Моделі та стратегії в електронній торгівлі	2-3 тижні	5	2	3				0,5	0,5					
Тема 3. Сучасний стан електронної торгівлі у світі	4-5 тижні	6	2	4										
Тема 4. Основні тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні	6-7 тижні	6	2	4										
Тема 5. Правове регулювання електронної торгівлі	8-9 тижні	5	2	3				0,5						
Разом за змістовим модулем 1	66		9	17			40		1,5				59	
Змістовий модуль 2. Застосування методів і технологій електронної торгівлі														
Тема 1. Електронний маркетинг і реклама	10 тиждень	4	1	3			35						59	
Тема 2. Платіжні системи в інтернеті	11 тиждень	4	1	3										
Тема 3. Захист інформації в мережі інтернет	12-13 тижні	5	2	3					0,5					
Тема 4. Ефективність електронної торгівлі	14-15 тижні	6	2	4										
Разом за змістовим модулем 2	54		6	13			35		1				59	
Усього годин	120		15	30			75	120	2				118	

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основні поняття електронної торгівлі та історія її становлення	1
2	Моделі та стратегії в електронній торгівлі	2
3	Сучасний стан електронної торгівлі у світі	2
4	Основні тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні	2
5	Правове регулювання електронної торгівлі	2
6	Електронний маркетинг і реклама	1
7	Платіжні системи в інтернеті	1
8	Захист інформації в мережі інтернет	2
9	Ефективність електронної торгівлі	2

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основні поняття електронної торгівлі та історія її становлення	3
2	Моделі та стратегії в електронній торгівлі	3
3	Сучасний стан електронної торгівлі у світі	4
4	Основні тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні	4
5	Правове регулювання електронної торгівлі	3
6	Електронний маркетинг і реклама	3
7	Платіжні системи в інтернеті	3
8	Захист інформації в мережі інтернет	3
9	Ефективність електронної торгівлі	4

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теми 1-5. Основні поняття, принципи та законодавчо-правове регулювання електронної торгівлі	40
2	Теми 6-9. Застосування методів і технологій електронної торгівлі	35

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

усне або письмове опитування;
співбесіда;
тестування;
захист практичних робіт.

7. Методи навчання:

метод проблемного навчання;
метод практико-орієнтованого навчання;
кейс-метод;
метод навчання через дослідження;
метод навчальних дискусій та дебат.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Основні поняття, принципи та законодавчо-правове регулювання електронної торгівлі		
Практична робота 1. Основні поняття електронної торгівлі та історія її становлення	ПРН 1, 6, 7. У тому числі адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності, а саме навчитись застосовувати інструменти електронної торгівлі; розробляти та впроваджувати інструменти електронної торгівлі для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність; визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі з врахуванням правового регулювання електронної торгівлі.	10
Практична робота 2. Моделі та стратегії в електронній торгівлі		10
Практична робота 3. Сучасний стан електронної торгівлі у світі		10
Практична робота 4. Основні тенденції розвитку електронної торгівлі в Україні		10
Практична робота 5. Правове регулювання електронної торгівлі		10
Самостійна робота до модуля 1.		20
Модульна контрольна робота 1.		30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Застосування методів і технологій електронної торгівлі		
Практична робота 1. Електронний маркетинг і реклама	ПРН 1, 9. У тому числі адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності, а саме навчитись застосовувати інструменти електронної торгівлі; розробляти і приймати рішення у сфері електронної торгівлі, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності та захисту інформації в мережі інтернет.	10
Практична робота 2. Платіжні системи в інтернеті		10
Практична робота 3. Захист інформації в мережі інтернет		10
Практична робота 4. Ефективність електронної торгівлі		10
Самостійна робота до модуля 2.		30
Модульна контрольна робота 2.		30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70$	
Екзамен/залік	30	
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$	

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамен)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедайннів та перескладання	роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності	списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Всі письмові роботи повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування	відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

9. Навчально-методичне забезпечення

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни “Електронна торгівля” (на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1242>);
- конспекти лекцій та їх презентації (в електронному вигляді) - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1242>;
- Кириченко А. В. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Електронна комерція». Київ.: 2020. 56 с.

10. Рекомендовані джерела інформації

1. Баула О., Лютак О., Федішин В. Розвиток електронної комерції та її вплив на вітчизняне та міжнародне бізнес-середовище. *Економічний простір*, 2024. (191), 285-289. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-47>
2. Березовська, Л. О., Кириченко А. В. Розвиток електронної комерції в Україні та ЄС. *Економіка та суспільство*. 2022. №42. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-15>
3. Березовська, Л. О., Кириченко А. В. Державні закупівлі як інструмент стимулювання розвитку інновацій. *Економіка та суспільство*. 2022. №43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-4>
3. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Розвиток електронної комерції та торговельної логістики Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №3. С. 97-108.
4. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Логістична діяльність у сфері міжнародної електронної комерції. *Економіка та суспільство*. 2021. №28. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-16>
6. Кириченко А.В., Давидова А.О. Інтернет-трейдинг на біржовому ринку: теоретичний та аналітичний огляд. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2022. (2 (02), 46-51. <https://doi.org/10.32782/dees.2-8>
7. Пука М.П. Електронна торгівля в умовах глобалізації: сучасний стан та правове регулювання. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2024. Том 35 (74) № 6. <https://doi.org/10.32782/TNU-2707-0581/2024.6/06>

8. Шимко А. В., Замялий, Д. В., Кізенко С. Г. Аналіз впровадження інноваційних методів просування продукції у сфері електронної комерції України. *Актуальні питання економічних наук*. 2025. (10). <https://doi.org/10.5281/zenodo.15256942>
9. Kyrychenko A. V. Development of ukrainian electronic commerce in the context of the russian-ukrainian war. The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects: Scientific monograph. Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2022. 1436 p., P. 127-136.
10. Ilchuk M., Kyrychenko A., Vodnitskyi M. Development of e-Commerce in Ukraine in the War and Post-War Conditions. *Science and Innovation*, 2023. №19(3), 3-14. <https://doi.org/10.15407/scine19.03.003> (WoS; Scopus).
11. Офіційний веб-сайт Центр електронної комерції e-Commerce.com.ua. URL: <http://e-commerce.com.ua/>
12. Офіційний веб-сайт Ecommerce Times. URL: <http://www.ecommercetimes.com/>