



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ринки послуг електронних комунікацій

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Код та назва спеціальності, галузь знань	C1 Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями), спеціалізація C1.01 Економіка C Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини
Тип та назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Цифрова економіка»
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова компонента (ОК-22)
Курс, семестр викладання	3 курс, 6 семестр
Трудомісткість навчальної дисципліни	6 кредитів ЄКТС (180 академічних годин), з них: денна (очна) форма навчання: лекц. – 34 год., практ. зан. – 32 год., самост. роб. – 114 год.; заочна форма навчання: лекц. – 18 год., практ. зан. – 18 год., самост. роб. – 144 год.
Мова викладання	Українська
Кафедра	Публічного управління та цифрової економіки
Факультет	Бізнесу та соціальних комунікацій

Розробники / викладачі



ЦИРА Олександр Василівна,
В.о. завідувача кафедри публічного управління та цифрової економіки, кандидат філософських наук, доцент

E-mail: drpu@suit.edu.ua

Консультації: щопонеділка з 14⁰⁰ до 16⁰⁰ год.,
каб. 231К (головний корпус)

Загальна інформація про дисципліну

Мета дисципліни	– сформувати у здобувачів системне розуміння функціонування ринків послуг електронних комунікацій, механізмів взаємодії фірм, особливостей ринкових структур та стратегій розвитку підприємств у цифровій економіці, а також забезпечити здатність аналізувати ринкову поведінку фірм, оцінювати концентрацію та ринкову владу, прогнозувати розвиток галузі і приймати ефективні стратегічні рішення у сфері електронних комунікацій.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	ЗК-11. Здатність приймати обґрунтовані рішення. СК-11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію. СК-12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій пропонувати способи їх вирішення.
Програмні результати навчання	ПРН-12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати. ПРН-21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Предмет і структура ринків послуг електронних комунікацій	Еволюція ринків електронних послуг. Історія розвитку цифрових платформ і послуг. Вплив технологій на структуру ринку. Основні тенденції глобального ринку електронних комунікацій. Суб'єкти ринку електронних послуг. Оператори електронних комунікацій, провайдери послуг, цифрові платформи, дата-центри, сервісні компанії. Ролі основних гравців та взаємодія між ними. Ключові ринкові характеристики. Особливості формування цін на послуги та сервіси. Вплив інновацій та технологічних змін на ринок.
Тема 2. Фірма на ринку електронних послуг	Сутність фірми та її організаційні форми. Фірми як суб'єкти економічної діяльності у сфері електронних комунікацій. Організаційні моделі: стартапи, корпорації, цифрові платформи, холдинги. Фактори, що визначають межі фірми. Технологічні активи, ІКТ-інфраструктура, ресурси та компетенції. Ринкові межі фірми: сегменти послуг, цільові аудиторії. Стратегії розвитку фірми. Масштабування послуг, вихід на нові ринки, диверсифікація цифрових продуктів. Інноваційні стратегії для забезпечення конкурентних переваг.
Тема 3. Контракти та інституційні моделі взаємодії	Типи контрактів у сфері електронних послуг. Ліцензійні, партнерські, сервісні, субпостачальницькі. Роль контрактів у забезпеченні стабільності та розвитку ринку. Вибір оптимальної контрактної моделі. Критерії ефективності: витрати на транзакції, ризики, контроль якості послуг. Порівняння різних моделей взаємодії. Квазіінтеграційні моделі та стратегічні альянси. Альянси між провайдерами цифрових послуг. Обмеження та переваги вертикальної інтеграції. Спільні проекти та колективні платформи.
Тема 4. Ідентифікація ринку та межі галузі	Сутнісні ознаки ринку та галузі. Характеристика ринку послуг електронних комунікацій. Основні продукти та сервіси: хмарні сервіси, цифрові платформи, дата-центри, ІКТ-сервіси. Критерії виділення релевантного ринку. Продуктові межі: типи послуг та сервісів. Територіальні межі: регіональні, національні та глобальні ринки. Часові межі: сезонні та технологічні цикли. Визначення ринкових сегментів за типом сервісів та споживачів.
Тема 5. Концентрація ринку	Форми ринкової структури. Чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія. Фактори формування

та ринкова влада	ринкової структури у сфері електронних послуг. Бар'єри входу на ринок. Технологічні, фінансові, регуляторні та ресурсні бар'єри. Показники концентрації. Частка ринку найбільших фірм. Індекс Герфіндала-Гіршмана (ННІ). Оцінка сили ринкової влади. Контроль над технологіями, платформами та клієнтською базою.. Вплив на ціни та доступність послуг.
Тема 6. Стратегії фірм на ринку послуг електронних комунікацій	Основні типи стратегій. Стратегії диференціації послуг та продуктів. Цінові стратегії та стратегія технологічного лідерства. Стратегії розвитку та інновацій. Впровадження нових цифрових платформ та хмарних сервісів. Інтеграція нових технологій, автоматизація та оптимізація сервісів. Дотримання стандартів та правил на ринку послуг електронних комунікацій.

Методи навчання

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

Інтерактивні	Використовуються під час лекцій та практичних занять для формування розуміння принципів функціонування ринків електронних послуг, поведінки фірм, ринкових структур та стратегій розвитку у цифровій економіці. Активізують пізнавальну діяльність та розвиток практичних умінь здобувачів щодо застосування сучасних цифрових інструментів аналізу ринків і стратегій фірм. Передбачають використання мультимедійних презентацій, графіків ринкових часток та доходів операторів електронних комунікацій та провайдерів цифрових послуг, аналіз реальних кейсів українських та європейських цифрових платформ. У форматі командної роботи: міні-кейси: «Аналіз структури ринку хмарних сервісів», «Розробка стратегії розвитку цифрової платформи», «Моделювання конкурентних сценаріїв на ринку електронних послуг». Створення спільних онлайн-карт і схем ринкових структур, часток фірм, доходів та витрат операторів електронних послуг.
Практичні	Реалізуються через індивідуальні та групові завдання, спрямовані на розвиток аналітичних, дослідницьких та економічних компетентностей здобувачів. Здобувачі набувають навичок роботи з професійними інформаційними системами, відкритими даними, базами цифрових платформ та регуляторними матеріалами. Виконуються аналітичні завдання, зокрема: аналіз структури доходів та витрат операторів електронних послуг; порівняння ринкових стратегій та моделей розвитку у різних країнах; підготовка коротких аналітичних звітів: «Оцінка ринкової частки фірм у сегменті електронних комунікацій», «Вплив інновацій на розвиток цифрових платформ», «Аналіз концентрації та ринкової влади на ринку послуг електронних комунікацій».
Методи дистанційного навчання	Забезпечують гнучкість, інтерактивність і доступність освітнього процесу у сфері ринків електронних послуг. Використовуються платформи Moodle, Zoom для організації навчальної взаємодії, розміщення нормативних матеріалів, виконання тестів та участі в онлайн-дискусіях. Здобувачі беруть участь у вебінарах, інтерактивних опитуваннях, електронних консультаціях, працюють із професійними та державними ІТ-ресурсами (data.gov.ua, відкриті дані платформ, публічні регуляторні матеріали), що сприяє формуванню цифрової культури, навичок самостійної аналітичної роботи та командної взаємодії в онлайн-середовищі.

Стратегія оцінювання результатів навчання

Змістовий контент результатів навчання з дисципліни	Результати навчання з даної дисципліни, які здобувач освіти може продемонструвати та які можна ідентифікувати, оцінити і виміряти, розглядаються у вимірах 6 рівня Національної рамки кваліфікацій, що відповідає першому циклу вищої освіти Рамки кваліфікацій Європейського простору вищої освіти, а саме: Знання – розуміти сутність, структуру та функції ринків послуг електронних комунікацій, їх економічну, соціальну та
--	--

регуляторну роль; знати основні типи ринкових структур, фактори формування конкурентного середовища та методи оцінки концентрації ринку; усвідомлювати принципи державного регулювання ринків електронних комунікацій, стандарти визначення фірм зі значною ринковою владою; розуміти економічні, організаційні та технічні аспекти функціонування фірм і цифрових платформ, включаючи управління ресурсами та інвестиційні рішення; знати законодавчу та нормативну базу України щодо ринку електронних послуг, доступу до інфраструктури та регулювання конкуренції.

Уміння/навички – аналізувати ринкові структури та частки фірм, прогнозувати розвиток ринку та динаміку попиту на електронні послуги; застосовувати методи економічного та стратегічного аналізу для оцінки ефективності бізнес-моделей та впливу регуляторних рішень; проводити класифікацію послуг, прогнозувати обсяги надання та визначати стратегічні напрямки розвитку фірм; розробляти обґрунтовані пропозиції щодо стратегії, розвитку та управління фірмами на ринку електронних послуг.

Комунікація – брати участь у професійних дискусіях щодо розвитку ринку електронних послуг та стратегій фірм; співпрацювати з командою для підготовки економічних та стратегічних аналітичних матеріалів.

Відповідальність та автономія – самостійно збирати та аналізувати дані щодо ринкових умов, доходів і витрат фірм, оцінювати рівень концентрації та сили ринкової влади; дотримуватися етичних та правових норм у процесі аналізу ринку та обробки комерційної інформації; проявляти ініціативу у розробці стратегій розвитку фірм та оптимізації ринкових моделей; адаптуватися до змін у законодавстві, ринкових умовах та технологічному середовищі електронних послуг.

Критерії оцінювання

Академічні успіхи здобувачів освіти в межах даної дисципліни оцінюються за бально-рейтинговою шкалою (максимальна кількість – 100 балів), що прийнята в ДУІТЗ, з обов’язковим переведенням кількості балів в оцінки за національною шкалою та за шкалою ECTS.

Відмінно (A) – від 90 до 100 балів – здобувач у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі або не менше 90% завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни.

Дуже добре (B) – від 82 до 89 балів – здобувач досить повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань допускаються при цьому окремі несуттєві неточності. Правильно вирішив 80-89% письмових завдань.

Добре (C) – від 74 до 81 балів – здобувач достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов’язкову літературу. Однак під час викладання деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив 74-81% письмових завдань.

Задовільно (D) – від 64 до 73 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але з не зовсім глибоким та всебічним аналізом, обґрунтуванням та аргументацією, з недостатнім використанням необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі неточності та помилки. Правильно вирішив 64-73% письмових завдань.

Задовільно (E) – від 60 до 63 балів – здобувач в цілому володіє навчальним матеріалом, викладає його основний зміст під час усних та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури, допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив 60-63% письмових

	<p>завдань.</p> <p>Незадовільно з можливістю повторного складання (FX) – від 35 до 59 балів – здобувач не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, стисло без аргументації та обґрунтування викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, поверхово розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив 35-59% письмових завдань.</p> <p>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни (F) – від 0 до 34 балів – Здобувач частково володіє навчальним матеріалом, не у змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив 1-34% письмових завдань.</p>
<p>Форма та методи контролю начальних досягнень</p>	<p>Контроль успішності навчання здобувачів освіти здійснюється на засадах відкритості та академічної доброчесності. В межах даної дисципліни передбачено два види контролю: поточний (<i>тематичний, рубіжний</i>) та підсумковий (<i>семестровий</i>).</p> <p>Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних занять; виконання завдань самостійної роботи; складання тематичних контрольних робіт, тестів тощо. Поточний контроль спрямований на перевірку: рівня підготовленості здобувача до занять; активності під час обговорення навчального матеріалу; якості виконання індивідуальних, практичних і тестових завдань; своєчасності та повноти виконання самостійної роботи. Результат поточного оцінювання є середньоарифметичним значенням отриманих балів за всі виконані завдання під час аудиторних (практичні, семінарські) занять та завдання, що виконуються під час самостійної роботи.</p> <p>До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які за результатами поточного оцінювання набрали не менше 60 балів.</p> <p>Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену, який передбачає перевірку рівня теоретичних знань, практичних умінь і навичок, а також здатності їх застосовувати у професійній діяльності.</p>

Політика навчальної дисципліни

<p>Відвідування</p>	<p>Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування лекційних занять, що проводяться в межах дисципліни згідно академічного розкладу. Присутність на практичних заняттях та контрольних заходах (екзамен) є обов'язковою. Важливим є своєчасне виконання індивідуальних завдань в межах самостійної роботи, передбачених програмою дисципліни.</p>
<p>Дотримання принципів академічної доброчесності</p>	<p>Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт застосовувати різні програмні засоби.</p>
<p>Умови зарахування пропущених занять</p>	<p>Відпрацювання академічної заборгованості з дисципліни можливо до початку екзаменаційної сесії. Процедура узгоджується з викладачем, згідно його розкладу консультацій.</p>
<p>Інші умови</p>	<p>Навчально-методичні матеріали з дисципліни розміщені на гугл-диску НМКД та платформі Moodle, доступ до них здобувачу надається на початку вивчення дисципліни ОК-22, згідно розкладу академічних занять та робочого навчального плану ОПП «Цифрова економіка».</p>

Рекомендовані джерела інформації

Базові підручники та навчальні посібники	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Орлов В.М. Економіка телекомунікацій: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів]. Одеса: ОНАЗ, 2014. 512 с. ▪ Давидова І. О. , Сафонова Т.А. Ринок інформаційних продуктів та послуг : навч. посіб. Харк. держ. акад. культури. Харків, 2022. 148 с. ▪ Пальоха Ю.І., Пальоха О.Ю. Маркетинг інформаційних продуктів і послуг: навч.посібн. К.: Вид-во Ліра, 2019. 480 с ▪ Сучасні форми конкурентної взаємодії суб'єктів господарювання: монографія / За заг. ред. Ж.В. Поплавської. Л. : ТОВ «Галицька видавнича спілка», 2019. 201с. ▪ Куц Л.Л. Економіка галузевих ринків. Конспект лекцій. Тернопіль, ТНЕУ, 2020. 98 с. ▪ Управління у сфері економічної конкуренції: Навчальний посібник у 2 томах. Том 1 / В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко, Л.С. Головка та ін.; За ред. А.Г. Герасименко К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 448 с. ▪ 5. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / Пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. — К.: Основи, 1997. — 390 с ▪ Маркетингові комунікації: навчально-методичний посібник / уклад. І.В. Король; МОН України, Уманський державний пед. ун-т імені Павла Тичини. Умань : Візаві, 2018. 191 с.
Методичні рекомендації та розробки викладачів дисципліни	Цира О. Ринки послуг електронних комунікацій : навчально-методичний комплекс дисципліни [ОПП «Цифрова економіка» зі спеціальності С1 Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями); для здобувачів першого (бакалаврський) рівня вищої освіти]. Одеса : ДУІТЗ, 2025. [Електр. ресурс].
Інформаційні ресурси	▪ Верховна рада України https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20#Text

Рік введення силабусу – 2025 р.

Затверджено рішенням кафедри публічного управління та цифрової економіки (Протокол від 29 серпня 2025 р. № 1)

В. о. завідувача кафедри



Олександра ЦИРА

Гарант освітньої програми



Юлія ТОЧИЛІНА

Викладач:



Олександра ЦИРА