



Силабус навчальної дисципліни «Електронна комерція»

підготовки

бакалавр

(назва освітнього ступеня)

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(назва спеціальності)

освітньо-професійної програми

«Підприємницька діяльність»

(назва освітньої програми)

Статус дисципліни	Нормативна
Мова навчання	українська
Факультет	економічний
Кафедра	Фінансів, економіки та підприємництва
Контакти кафедри	Кафедра фінансів, економіки та підприємництва, 10-й поверх висотного корпусу, к. В-1007, тел. +38 0731831431
Викладачі-розробники	Каширнікова Ірина Олександрівна, к.е.н., доцент кафедри
Контакти викладачів	kashyrnikova.iryna@pgasa.dp.ua
Розклад занять	https://pgasa.dp.ua/timetable/WSIGMA/EK/ROZKLADK.HTML#A5
Консультації	https://pgasa.dp.ua/wp-content/uploads/2022/10/Graf.pdf

Анотація навчальної дисципліни

Дисципліна «Електронна комерція» спрямована на оволодіння теоретичними знаннями, уміннями та практичними навичками у сфері організації електронного бізнесу, інструментарію електронної комерції на базі глобальної мережі Інтернет, аналізу ефективності електронного бізнесу та його нормативно-правового забезпечення, ведення бізнесу, маркетингу та реклами з використанням новітніх комп'ютерних технологій у мережі Інтернет.

	Години	Кредити	Семестр
			VI
лекції	30	4,5	30
лабораторні роботи			
практичні заняття	16		16
Самостійна робота, у т.ч:	89		89
підготовка до аудиторних занять	20		20
підготовка до контрольних заходів	16		16
виконання курсового проєкту або роботи	15		15
виконання індивідуальних завдань			
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	8		8
підготовка до екзамену	30		30
Форма підсумкового контролю	135		Екзамен

Мета вивчення дисципліни – формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі.

Завдання вивчення дисципліни – розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції; вивчення видів та моделей е-бізнесу; усвідомлення сутності системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі.

Пререквізити дисципліни – «Економіка бізнесу», «Статистика», «Дослідження ринку», «Менеджмент», «Сучасна економічна глобалізація».

Постреквізити дисципліни – «Аналіз та формування біржового ринку», «Обґрунтування та експертиза бізнес проектів».

Компетентності:

Результатом вивчення дисципліни «Електронна комерція» є здобуття студентами таких компетентностей:

ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Заплановані результати навчання:

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької діяльності.

РН5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємницької діяльності.

РН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

1. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

Назва змістових модулів і тем	Кількість годин, у тому числі				
	усього	л	п	лаб	с/р
Змістовий модуль 1. Сутність та світовий досвід використання систем електронної комерції					
Тема 1. Основні поняття, види та форми електронного бізнесу	8	4			4
Тема 2. Віртуальні підприємства: організація та особливості роботи	6	2			4
Тема 3. Інтернет-трейдинг	8	2	2		4
Тема 4. Організація продажу товарів через Internet-аукціони	8	2	2		4
Тема 5. Організація надання послуг в електронній комерції	8	2	2		4
Тема 6. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет. Пошукова оптимізація.	10	4	2		4
Разом за змістовим модулем 1	48	16	8		24
Змістовий модуль 2. Економічні та правові основи функціонування систем електронної комерції					
Тема 7. Електронні платіжні системи	12	4	4		4
Тема 8. Ефективність систем електронної комерції. Показники вимірювання	8	2	2		4
Тема 9. Електронна підтримка споживачів	10	4	2		4
Тема 10. Правові засади в електронній комерції.	6	2			4
Тема 11. Безпека електронної комерції	6	2			4
Разом за змістовим модулем 2	42	14	8		20
Змістовий модуль 3. Курсова робота					
Створення інтернет-магазину на маркет-плейсі prom.ua	15				
Разом за змістовим модулем 3	15				
Підготовка до екзамену (за наявності в навчальному плані)	30				
Усього годин	135				44

2. САМОСТІЙНА РОБОТА ОПРАЦЮВАННЯ РОЗДІЛІВ ПРОГРАМИ, ЯКІ НЕ ВИКЛАДАЮТЬСЯ НА ЛЕКЦІЯХ:

Назва теми	Посилання
1. Банерна реклама 2. Методи ціноутворення в електронній комерції 3. Розробка web-сайту 4. Розробка автоматизованої системи обробки запитів	Посилання на джерела з п.п.5,6

ВИКОНАННЯ КУРСОВОЇ РОБОТИ

Курсова робота виконується онлайн за такими етапами:

1. Необхідно зареєструватися на **Prom.ua**
2. Додати інформацію про ваші товари або послуги (зробити картки кожної товарної позиції – назва, ціна, основні характеристики, опис, фото)

3. Обрати структуру сайту та додати товарні позиції в конкретні розділи
4. Вказати інформацію про компанію та контакти
5. Додати способи сплати, доставки та умови повернення товару
6. Опрацювати оформлення сайту
7. Налаштувати вітрини Вашого інтернет-магазину

3. ПОРЯДОК ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Критерії оцінювання знань студентів з окремих змістових модулів

Курс складається з 3 змістових модулів. Максимальна оцінка за кожний змістовий модуль – 100 балів.

Змістовий модуль 1. Сутність та світовий досвід використання систем електронної комерції.

Оцінка змістового модулю складається з:

- присутності студента на лекціях (максимальна кількість – 16 балів, 1 лекція – 2 бали);
- присутності студента на практичних заняттях (максимальна кількість – 8 балів, 1 заняття – 2 бали);
- тестування (максимальна кількість – 60 балів). Тестування складається з 20 питань. Кожна правильна відповідь за тестове завдання оцінюється в 3 бали, якщо відповідь неправильна – 0 балів.
- конспектування розділів програми, які не викладаються на лекціях – 16 балів: надання повного розгорнутого конспекту у встановлені викладачем терміни – 16 балів; якщо конспект подано своєчасно, але у ньому відсутня деталізація основних питань – 6-15 балів; якщо конспект подано несвоєчасно, у ньому містяться орфографічні помилки, або повністю відсутня відповідь на питання – 0-5 балів.

Змістовий модуль 2. Економічні та правові основи функціонування систем електронної комерції.

Оцінка змістового модулю складається з:

- присутності студента на лекціях (максимальна кількість – 14 балів, 1 лекція – 2 бали);
- присутності студента на практичних заняттях (максимальна кількість – 8 балів, 1 заняття – 1 бал);
- тестування (максимальна кількість – 66 балів). Тестування складається з 22 питань. Кожна вірна відповідь за тестове завдання оцінюється в 3 бали, якщо відповідь не вірна – 0 балів.
- конспектування розділів програми, які не викладаються на лекціях – 12 балів: надання повного розгорнутого конспекту у встановлені викладачем терміни – 10-12 балів; якщо конспект подано своєчасно, але у ньому відсутня деталізація основних питань – 4-9 балів; якщо конспект подано несвоєчасно, у ньому містяться орфографічні помилки, або повністю відсутня відповідь на питання – 0-3 бали.

Критерії оцінювання екзамену

Максимальна оцінка за екзамен – 100 балів. Екзамен складається з 50 тестів. За кожну правильну відповідь студент отримує 2 бали, якщо відповідь неправильна – 0 балів.

Підсумкова оцінка з дисципліни визначається як середньоарифметична змістових модулів 1, 2 та оцінки за екзамен.

Критерії оцінювання курсової роботи

Курсова робота «Створення інтернет-магазину на маркет-плейсі Prom.ua» є практичною та творчою.

Студент може отримати 100 балів за умови виконання роботи: 70 за наявність виконаної роботи і 30 за презентацію.

Курсова робота повинна бути виконана у повному обсязі відповідно до завдання.

При оцінюванні презентації курсової роботи керуємось наступним:

- за зовнішній вигляд інтернет-магазину студент одержує додатково 5 балів;
- якщо студент розробив дисконтну програму для свого інтернет-магазину отримує 5 балів;
- за наявності повної картки з характеристиками та фото товару - одержує 5 балів;
- за розроблений логотип - додатково отримує 5 балів;
- за оригінальність підходу – 10 балів.

4. ПОЛІТИКА КУРСУ

Політика курсу передбачає відповідальність викладача і студента за якість викладення та опанування навчального матеріалу, прозорість оцінювання, дотримання принципів академічної доброчесності. Середовище на заняттях є дружнім та відкритим до конструктивної критики.

Порядок зарахування пропущених занять. Відпрацювання пропущених занять відбувається у формі усного опитування (за пропущені лекції) та виконання індивідуального розрахункового завдання (за пропущене практичне заняття).

Дотримання академічної доброчесності студентами. Студенти академії мають керуватися у своїй діяльності Кодексом академічної доброчесності ПДАБА ПЛПМ 0812-001:2018, яким встановлено загальні моральні принципи та правила етичної поведінки.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає:

- самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей інших авторів;
- надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Дотримуємося Положення про запобігання та виявлення академічного плагіату у ПДАБА. Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Якщо студент має сумніви або непевність, що його дії або бездіяльність можуть порушити Кодекс академічної доброчесності Академії, він може звернутися за консультацією до Комісії з питань академічної доброчесності.

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Бойченко Н.В. Методичні розробки для практичних занять з дисципліни «Електронна комерція» Харківський державний університет харчування та торгівлі. Харків 2016. – 25 с.
2. Жувагіна І. О. Розвиток інтернет-трейдингу в Україні: реалії та перспективи сучасності / І.О. Жувагіна, Л.М. Філіпішина // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 359-362.
3. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція : навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2017. – 244 с.
4. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник для ВНЗ / О.І. Шалева. - Київ : Центр учбової літератури, 2016. - 215 с.

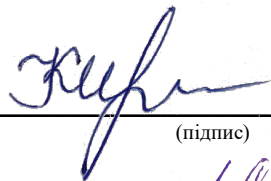
Допоміжна

1. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій / О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва, В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. – 225 с.
2. Шалева О.І. Теоретичні та практичні засади функціонування маркетплейсів у системі електронного бізнесу / О.І. Шалева // Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щоріч. наук. конф. проф.-виклад. скл. та асп. Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за випуск проф. Семак Б. Б.]. - Львів : вид-во ЛТЕУ, 2018. - С. 96-97.
3. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція: опорний конспект лекцій. Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 155 с.

ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

1. Закон України "Про захист інформації в інформаційно-комунікаційних системах" № 80/94-ВР від 5 липня 1994 р. (зі змінами та доповненнями) – <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80/94>
2. Державна служба статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Все про електронну комерцію Режим доступу – <http://e-commerce.com.ua>

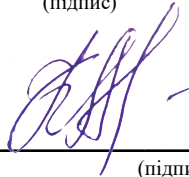
Розробник _____



(підпис)

(Ірина КАШИРНИКОВА)

Гарант освітньої програми _____



(підпис)

(Кіра СПІРІДОНОВА)

Силабус затверджено на засіданні кафедри

Фінансів, економіки та підприємництва

(назва кафедри)

Протокол від «22» серпня 2022 року № 1

Завідувач кафедри _____



(Ірина ПОПОВИЧЕНКО)