

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Факультет економіки та бізнесу
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**

СИЛАБУС

з навчальної дисципліни

«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»

(<http://op.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1125>)

Викладач (і) к.е.н., доц. Лисак Оксана Іванівна

<http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/lisak-oksana-ivanivna/>

Кількість кредитів 5

Загальна кількість годин 150

Загальний опис навчальної дисципліни

Анотація курсу. Програма та тематичний план дисципліни «Електронна комерція» орієнтовані на глибоке та ґрунтовне засвоєння студентами нової філософії комерційної діяльності на електронному ринку. На сьогоднішній час спостерігається зміщення акцентів з комунікаційної та інформаційно-пошукової функцій Інтернету на реалізацію з його допомогою завдань сучасного бізнесу. Це відбувається завдяки здатності мережевих технологій докорінно змінювати спосіб взаємодії між людьми і компаніями, методи дослідницької діяльності, купівлі-продажу тощо. Інтернет не тільки забезпечує швидке розповсюдження інформації та як наслідок, зворотного зв'язку, а й змінює та підсилює конкуренцію в більшості традиційних галузей економіки, таких як ЗМІ, роздрібна торгівля, інформатизація, телекомунікації, фінансові послуги, транспортування, освіта тощо.

Метою вивчення дисципліни є формування у майбутніх спеціалістів теоретичних знань і практичних навичок щодо виконання ділових операцій та угод із використанням електронних засобів обробки інформації та всесвітньої мережі Інтернет для забезпечення більшої ефективності майбутньої підприємницької і професійної діяльності.

Завдання дисципліни полягає у теоретичній та практичній підготовці майбутніх фахівців з питань предметної галузі електронної комерції та її застосування, основні моделі бізнес-процесів електронної комерції та сучасні інформаційні технології для їх реалізації в Інтернет; нові принципи та засоби проведення розрахунків; проблеми безпеки та захисту інформації при електронній комерції; основи бізнесу та маркетингу в сучасних інформаційних технологіях.

Результати навчання (компетентності)

Компетентності, які студент набере в результаті вивчення дисципліни

Спеціальність	Загальні компетентності (ЗК)	Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)	Результати навчання (РН)
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	ЗК2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел	ФК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. ФК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. ФК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. ФК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. ФК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. РН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. РН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів. РН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Орієнтовний перелік тем лекцій

1. Основи електронного бізнесу..
2. Роль Інтернету в розвитку електронного бізнесу.
3. Види електронного бізнесу. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.
4. Системи електронної комерції у корпоративному секторі B2B.
5. Системи електронної комерції B2C. Системи електронної комерції G2C та G2B.
6. Електронні платіжні системи.
7. Internet-трейдинг.
8. Internet-маркетинг.
9. Пошукова оптимізація. SEO оптимізація.
10. Internet-реклама.
11. Ефективність електронної комерції.
12. Електронні публічні закупівлі.

Орієнтовний перелік тем практичних занять

1. Знайомство з можливостями ведення бізнесу в інтернеті
2. Робота з електронною поштою.
3. Форми Internet- торгівлі. Internet- аукціони..
4. Інформаційні послуги. Дистанційне навчання.
5. Визначення цільової аудиторії електронного бізнесу.
6. Створення автоматизованих email-кампаній для інтернет-магазину.
7. Інструменти для відстеження тенденцій в електронній комерції.
8. Технологія роботи інтернет-магазину.
9. Організація надання послуг в електронній комерції.
10. Створення інтернет-магазину на prom.ua.
11. Інструменти визначення сезонних коливань.

Політика курсу

- ✓ Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на Освітньому порталі університеті.
- ✓ Через об'єктивні причини (наприклад, карантин, хвороба, участь у конференції, науковому проекті, міжнародному стажуванні) навчання може відбуватись в on-line формі на Освітньому порталі ТДАТУ з використанням системи Moodle або за посередництва інших інформаційно-комунікаційних платформ чи технологій за погодженням із викладачем курсу.
- ✓ Списування під час виконання контрольних заходів, диференційованого заліку та екзамену заборонені, зокрема із використанням мобільних гаджетів, комунікаційних засобів тощо.
- ✓ Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
- ✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік освітнього процесу.

Рекомендована література

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С. Коноваленко, Л.О. Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
3. 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.
4. Лисак О.І., Андреева Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій/ О.І. Лисак, Л.О. Андреева., В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. – 225 с.

5. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція: навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
6. Шалева О.І. Електронна комерція : Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216. с.

Гарант освітньої програми



Галина ГРИЦАЄНКО