

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

Факультет економіки та бізнесу

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП

к.е.н., доцент _____ Г.І. Грицаєнко
«29» серпня 2019 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО

Зав. кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності

к.е.н. _____ Л.О. Болтянська
«29» серпня 2019 р.

ПРОГРАМА НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ВО - СИЛАБУС

з дисципліни *«Електронна комерція»*

для спеціальності *076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

форма навчання

денна

Кількість кредитів

4 кредити

Курс

3

Семестр

6

Змістових модулів (підсумкових модульних контролів) – **2**

СРС

64 години

Форма контролю

диференційований залік

Загальна кількість годин

120 годин

2019-2020 н.р.

«Електронна комерція». Силабус для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» факультету економіки та бізнесу, спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» - Мелітополь: ТДАТУ імені Дмитра Моторного, 2019. – 8 с.

Силабус складений на підставі «Положення про програму навчання здобувачів вищої освіти – силабус» Мелітополь: ТДАТУ, 2019. – 16с. та Програми навчальної дисципліни «Електронна комерція» підготовки здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Мелітополь 2019. – 16 с.

Розробник: Лисак О.І., к.е.н., доцент

Рецензент: Шквиря Н.О., к.е.н., доцент

Силабус затверджений на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол № 1 від «29 » серпня 2019 року

Завідувач кафедри підприємництва,

торгівлі та біржової діяльності

к.е.н., доцент _____ Л.О. Болтянська

Схвалено методичною комісією факультету економіки та бізнесу зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня вищої освіти «Бакалавр»

Протокол № 1 від «25 » вересня 2019 року

Голова, доц. _____ А.А. Костякова

1. Анотація курсу та Веб-сайт його розміщення

Програма та тематичний план дисципліни 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 функції 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.

Веб-сайт курсу

<http://nip.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=6278> (доступ через особистий логін і пароль для навчально-інформаційного порталу ТДАТУ)

2. Мета викладання дисципліни

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.

3. Завдання вивчення дисципліни

Завданнями вивчення дисципліни є:

- ✓ вивчення законодавчої та нормативної бази щодо ведення електронної комерції на підприємствах;
- ✓ вивчення теоретичних основ електронної комерції (основні переваги ведення бізнесу за допомогою Internet; основні стратегії розвитку електронної комерції; основні моделі систем електронної комерції);
- ✓ розуміння основних моделей бізнес-процесів електронної комерції та сучасних інформаційних технологій для їх реалізації в Інтернет;
- ✓ опанування принципів та засобів проведення розрахунків: пластикові картки, цифрові гроші; типи електронних платежів і платіжних систем;
- ✓ вміння застосовувати знання про проблеми безпеки та для захисту інформації в електронній комерції;
- ✓ вміння використовувати принципи функціонування віртуальних крамниць, віртуальні підприємства і віртуальні продукти;
- ✓ вміння застосовувати практичні навички з бізнесу в сучасних системах інформаційних телекомунікацій.

4. Результати навчання – компетентності (з урахуванням soft skills)

Програмні результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна:

знання	показати розуміння ролі і місця електронної комерції в умовах нової економіки та інформаційного суспільства; знання концепцій ведення мережевого бізнесу, основних бізнес-моделей електронної комерції, а також структури та особливостей функціонування мережевих Інтернет-компаній різних типів
уміння	уміння комунікувати із аудиторією мережі Інтернет в контексті поведінки споживачів на B2B, B2C та гібридних ринках; Вміння використовувати платні та безкоштовні сервіси і платформи для створення, масштабування й

підтримування е-бізнесу; Вміння використовувати інструментарій створення і користування системами електронної комерції; Вміння проводити маркетингові дослідження в мережі та планувати ефективні рекламні кампанії в Інтернеті

комунікація	донесення до фахівців і нефахівців інформації про значення електронної комерції для досягнення цілей діяльності підприємства
soft skills	здатність аналітично мислити, уміння оптимістично оцінити ситуацію та прийняти рішення, чесність та відповідальність за правильність та об'єктивність ведення електронного бізнесу

5. Пререквізити

Основи підприємництва

Економіка

Маркетинг

Торговельне підприємництво

Податкова система

Захист прав споживачів

6. Постреквізити

Організація і планування

Дисципліни, що передують вивченню даної дисципліни

Дисципліни, які спираються на вивчення даної дисципліни

Економіка і організація підприємств малого бізнесу

Бізнес-проекування

7. Інформація про викладача

Викладач (-і)	Лисак Оксана Іванівна, доц., к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/lisak-oksana-ivanivna/
E-mail викладача	oksana.lysak@tsatu.edu.ua

8. Структура курсу

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість				
			годин				балів
			лк	лаб	пр.	СРС	
Змістовий модуль 1. «Основні поняття, принципи та організація ведення електронного бізнесу»							
1	Лекція 1	Основи електронного бізнесу	2	-	-	-	-
	Практична робота 1	Основи електронного бізнесу	-	-	2		5
	Самостійна робота 1	Робота на НПП	-			4	1
2	Лекція 2	Роль Інтернету в розвитку електронного бізнесу	2				
	Практична робота 2	Роль Інтернету в розвитку електронного бізнесу	-		2		5
	Самостійна робота 2	Робота на НПП	-			4	1
3	Лекція 3	Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції	2				

	Практична робота 3	Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції	-		2		5
	Самостійна робота 3	Робота на НПП	-			4	2
4	Лекція 4	Види електронного бізнесу. Електронна комерція як складова електронного бізнесу	2		-		
	Практична робота 4	Види електронного бізнесу. Електронна комерція як складова електронного бізнесу	-		2		5
	Самостійна робота 4	Робота на НПП	-		-	4	2
5	Лекція 5	Системи електронної комерції у корпоративному секторі B2B	2				
	Практична робота 5	Системи електронної комерції у корпоративному секторі B2B	-		2		5
	Самостійна робота 5	Робота на НПП	-			4	2
6	Лекція 6	Системи електронної комерції B2C Business-to-consumer. Системи електронної комерції G2C та G2B	2				
	Практична робота 6	Системи електронної комерції B2C Business-to-consumer. Системи електронної комерції G2C та G2B	-		2		5
	Самостійна робота 6	Робота на НПП	-			4	2
7-8	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК I				4	
	ПМК I	Підсумковий контроль за змістовий модуль I	-				10
<i>Всього за змістовий модуль 1 - 52 год.</i>			12	0	12	28	50
Змістовий модуль 2. «Засоби та умови просування торгівлі через Інтернет мережу»							
9-10	Лекція 7-8	Електронні платіжні системи	4	-	-	-	-
	Практична робота 7-8	Електронні платіжні системи	-	-	4		5
	Самостійна робота 7-8	Робота на НПП	-			4	1
11	Лекція 9	Internet-трейдинг	2				
	Практична робота 9	Internet-трейдинг	-		2		5
	Самостійна робота 9	Робота на НПП	-			4	1
12-13	Лекція 10-11	Internet-маркетинг	4				

	Практична робота 10-11	Internet-маркетинг	-		4		5
	Самостійна робота 10-11	Робота на НПП	-			4	2
14	Лекція 12	Пошукова оптимізація. SEO оптимізація	2		-		
	Практична робота 12	Пошукова оптимізація. SEO оптимізація	-		2		5
	Самостійна робота 12	Робота на НПП	-		-	4	2
15	Лекція 13	Internet-реклама	2				
	Практична робота 13	Internet-реклама	-		2		5
	Самостійна робота 13	Робота на НПП	-			4	2
16	Лекція 14	Показники вимірювання ефективності в електронній торгівлі	2				
	Практична робота 14	Показники вимірювання ефективності в електронній торгівлі	-		2		5
	Самостійна робота 14	Робота на НПП	-			4	2
17-18	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК II				4	
	ПМК I	Підсумковий контроль за змістовий модуль II	-				10
<i>Всього за змістовний модуль 2 – 68 год.</i>			16	0	16	36	50
<i>Всього з навчальної дисципліни – 120 год.</i>			28	0	28	64	100

9. Методи та форми навчання

Форми навчання:

- ✓ за рівнем взаємодії здобувача вищої освіти з викладачем: індивідуальне, групове, колективне;
- ✓ за місцем проведення занять: аудиторне, поза аудиторне

Методи навчання:

- за організацією пізнавальної діяльності: словесні (лекції, дискусії), наочні (презентації), практичні (вправи, задачі, творчі завдання);
- за видами занять: лекції (лекція-візуалізація, лекція – бесіда); практичні заняття (індивідуальні та групові вправи, тематична дискусія, робота в малих групах);
- ✓ за мотивацією навчально-пізнавальної діяльності (ситуація звернення до життєвого досвіду студентів, заохочення);
- ✓ за контролем ефективності навчально-пізнавальної діяльності (самоконтроль через виконання тестів на навчально-інформаційному порталі, індивідуальне опитування, фронтальне опитування, ПМК, іспит);
- за формою стимулювання пошукової та дослідницької діяльності (тематичні дискусії,

завдання щодо використання мережі Інтернет, публічні промови і презентації, групові та/або індивідуальні проекти, моделі різних форматів професійних ситуацій).

10. Політика курсу

- ✓ Відвідування занять є важливою складовою навчання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде не атестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані.
- ✓ Якщо здобувач вищої освіти відсутній з поважної причини, він/вона представляє виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- ✓ Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- ✓ Під час виконання письмових та тестових завдань не допустимо порушення академічної доброчесності.
- ✓ Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).
- ✓ Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників навчального процесу, дотримуватися дисципліни, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік навчального процесу.

11. Система оцінювання курсу

Щотижнево – бали за роботу на практичних заняттях; в межах кожної теми – бали за самостійну роботу; по завершенню змістового модуля – бали за ПМК; по завершенню семестру – екзамен. Результати поточного та підсумково-модульного контролю формують узагальнену оцінку в балах за накопичувальним принципом

Оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів ТДАТУ» за 100-бальною шкалою.

Критерії оцінювання

Практичні заняття	Частка вірно виконаних завдань
Самостійна робота (СРС)	Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування на НІП ТДАТУ, за двома вибраними питаннями готується публічний виступ з презентацією
Підсумково-модульний контроль (ПМК I, II)	Відбувається у вигляді тестових завдань та письмових робіт в кінці вивчення змістових модулів
	Під час модульного контролю оцінюються такі компоненти:
	✓ Повнота розкриття питання (вірні відповіді)
	✓ Якість інформації
	✓ Самостійність

12. Інформаційні ресурси та пакет дисципліни

Рекомендована література

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Василичев Д. В. Методичні підходи до планування бізнес-процесів в електронній комерції / Д. В. Василичев. – Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2017. – Вип. 32. – С. 287-292.
3. 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.
4. Єсіна О. Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О. Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. –

- С. 209-213.
5. 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.
 6. 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.
 7. Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. П. Ляшенко, Р. В. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право).–2013. – № 3. – С. 59-65
 8. Пістунов І. М. Безпека електронної комерції: навчальний посібник / І. М. Пістунов, Є. В. Кочура ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – 125 с.
 9. Плескач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція: Підручник - К.: Знання, 2007, 535 с.
 10. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333-339.
 11. Ситник І. П. Актуальні питання й перспективи розвитку інтернет-трейдингу та його платіжних систем в Україні / І. П. Ситник, А. А. Кеба // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 7(3). – С. 86-89.
 12. 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.
 13. Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки / І. В. Ховрак // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – № 4. – С. 16-20.
 14. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 283-291.
 15. Шалева О.І. Електронна комерція : Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216. с.

Інформаційні ресурси

1. Навчально-інформаційний портал ТДАТУ <http://nip.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=1153>
2. Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>
3. Методичний кабінет підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
4. Сайт кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності <http://www.tsatu.edu.ua/et/>
5. Internet.

<http://rsp.ukrstat.gov.ua/> - Державна служба статистики

<http://www.minfin.gov.ua> - Офіційний сайт Міністерства фінансів України