



ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ
ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРАВА
ФАКУЛЬТЕТ «УПРАВЛІННЯ І ТЕХНОЛОГІЙ»



КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТУ, ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»


СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
**ЕЛЕКТРОННА
КОМЕРЦІЯ**

Затверджую

В.о. завідувача кафедри менеджменту,
публічного управління та адміністрування

Т.Б. Семенчук

Протокол № 1 від 27 серпня 2024 р.

Викладач	НАВРОЦЬКА Тамара Анатоліївна Кандидат економічних наук, доцент	
Посилання профіль викладача на сайті ДУІТ	НАВРОЦЬКА Тамара Анатоліївна	
E-mail	777tamara777@gmail.com	
Факультет, Кафедра	Факультет Управління і технологій Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування м. Київ, вул. Івана Огієнка, 19, каб. 608 телефон: +38067-798-93-76	
Консультації	Кожна понеділка з 12.00год до 14.00год за <u>ZOOM посиланням</u>	
Офіційна назва освітньої програми	Інноваційний менеджмент креативних індустрій	
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)	
Галузь знань, спеціальність	02 «Культура і мистецтво» 028 «Менеджмент соціокультурної діяльності»	
Статус дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Цикл дисциплін професійної підготовки, вибіркова	
Курс/ Семестр викладання	4/8	
Обсяг дисципліни	3 кредитів ECTS / 90 загальна кількість годин	
Види та кількість аудиторних занять, денна/ заочна	Лекції – 16 години/ 4 годин Практичні заняття – 14 годин/ 4 години	
Форма контролю	Залік	
Локація та матеріально-технічне	Аудиторія згідно з розкладом. Мультимедійний проектор, мережа Internet.	

забезпечення	
Мова викладання	Українська
Мета вивчення дисципліни	Формувати систему теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет - середовищі.
Інтегральна компетентність	ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук
Загальні компетентності	ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).
Спеціальні компетентності	СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
Програмні результати навчання	ПРН 4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.

ЧИМ ВАЖЛИВИЙ КУРС:

Курс дає можливість розширення світогляду студента в області електронної комерції, здатність до розуміння актуальності використання Інтернет - технологій в бізнесі, застосування Інтернет - технологій в бізнесі з метою розвитку креативної складової компетентності. Отриманні знання та сформовані компетенції після вивчення дисципліни дозволять здобувачам застосовувати набуті знання та уміння для освоєння та створення інформаційних систем в організаціях, що займаються електронною комерцією, або мають підрозділи електронної комерції, вміння знаходити рішення у нестандартних ситуаціях в контексті використання електронної комерції та Інтернет - технологій в бізнесі.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ **Модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ЕЛЕКТРОННОЇ**

Тема1. СУТЬ, ЗМІСТ, ЗНАЧЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Електронна комерція, її риси, функції та принципи функціонування.

Структура електронної комерції. Становлення та розвиток електронної комерції. Переваги та недоліки (ризиків) електронної комерції.

Нормативно-правове забезпечення електронної комерції. Можливості електронної комерції в діяльності компаній.

Проблеми розвитку електронної комерції в Україні.

Тема 2. БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Основні положення системи електронної комерції у споживчому секторі (B2C) та її організаційні форми.

Основні процеси здійснення електронної комерції в секторі B2B: система управління закупівлями (procurement), SCM та CRM системи.

Моделі та функціональні системи сектору B2B. Поняття, сутність та структура системи електронної комерції G2C та G2B.

Тема 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В СЕКТОРІ B2C ТА B2B

Способи та етапи створення Інтернет-магазинів.

Механізм забезпечення ефективного функціонування електронного магазину.

Показники ефективності роботи інтернет-магазину

Особливості впровадження електронного торговельного порталу у діяльність підприємства сектору B2B.

Тема 4. ЛОГІСТИКА ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Зміст електронної логістики, її принципи та функції. Форми організації системи логістики в електронній комерції. Концепції логістики підприємств електронної комерції та особливості їх застосування.

Тема 5. СИСТЕМИ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ

Сутність та функції електронних платіжних систем. Кредитні Internet-системи та їх застосування. Дебетові Internet - системи та їх платіжні засоби. Сучасні електронні платіжні системи світу та України. Забезпечення захисту в платіжних системах Internet.

Тема 6. МАРКЕТИНГ ТА РЕКЛАМА В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ .

Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Маркетингові дослідження в Інтернет. Основні засоби реклами та способи просування сайтів (товарів) в мережі Internet. Показники ефективності Інтернет маркетингу.

Тема 7. ОРГАНІЗАЦІЯ НАДАННЯ ПОСЛУГ В ЕЛЕКТРОННІЙ КОМЕРЦІЇ.

Особливості надання послуг в мережі Internet. Ринок електронних послуг в Україні: структура та особливості функціонування. Ринок Forex: зміст, інструменти та особливості функціонування.

Тема 8. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ.

Поняття ефективності електронної комерції та її види. Показники оцінки економічної ефективності систем електронної комерції та методика їх розрахунку. Показники оцінки технологічної ефективності систем електронної комерції.

Практичні заняття курсу передбачають виконання ситуативних, тестових та інших завдань, опитування та дискусії за темами, короткі виступи та презентації з тематики дисципліни.

Тематика практичних занять:

Практична робота №1. Інтернет-сервіси. Оптимізація пошуку інформації в Інтернеті

Практична робота №2. Опис електронного магазину

Практична робота №3. Пошук товарів в електронних магазинах

Практична робота №4. . Організація продажу товарів через Інтернет-аукціони

Практична робота №5. Платіжні та фінансові системи Інтернет

Приклади практичних завдань:

Зайти в Інтернет і ознайомитися з пошуковими системами: <http://www.google.com.ua>, <http://www.yandex.ua/>, <http://meta-ukraine.com/>.

Приклад тестового завдання:

1. *Які основні відмінності електронної торгівлі від традиційної?*

- а) Використання електронного документообігу.
- б) Комерційна взаємодія сторін здійснюється електронним способом, в результаті чого право власності передається від одного суб'єкта іншому.
- в) Використання технічних можливостей інформаційних мереж (Internet, мережі стільникового зв'язку, внутрішньої локальної мережі установ.
- г) Використання специфічних за видом та змістом документів

Індивідуальні завдання

Для стимулювання творчого інтересу здобувачів вищої освіти і здобуття ними навичок наукової діяльності доречно заохочувати їх до виконання додаткових видів робіт в певних проєктах, і враховувати цю діяльність при підведенні підсумків роботи здобувачів вищої освіти у семестрі. Так, наприклад, здобувачам вищої освіти може бути запропоновано виконання рефератів за темами дисципліни «Електронна комерція» у вигляді презентацій та захистити її на практичному занятті. Найкращі рекомендуються до виступу на науково-практичній конференції.

Орієнтована тематика:

1. Розробка бізнес-моделей в електронній комерції.
2. Електронний PR-менеджмент.
3. Оптимізація продажів за рахунок інструментів електронної комерції.
4. Ризики та безпека в електронній комерції.
5. Розвиток електронної комерції в Україні.
6. Правове регулювання електронного бізнесу в Україні.
7. Контракти в Інтернет.
8. Принципи первісного залучення відвідувачів на Веб-сайт та їх утримання.
9. Аналіз роботи та оцінка економічної ефективності Веб-сайту.
10. Інтелектуальна власність у електронній торгівлі.
11. Електронна комерція в різних галузях економіки.
12. Страхування електронного бізнесу та сертифікація його учасників.
13. Ринок Forex.
14. Методи визначення ефективності електронної комерції.
15. Системи електронного документообігу в електронній комерції.
16. Еволюція бізнесу в Інтернет.

- 17.Телеробота: глобальні зміни на ринку праці.
- 18.Електронний бізнес та державні структури: взаємозв'язок та взаємодія.
- 19.Дистанційне навчання як різновид електронного бізнесу.
- 20.Віртуальні підприємства як нова форма організації бізнесу.
- 21.Технології розробки Інтернет-проектів.
- 22.Інвестиційна привабливість вітчизняного Інтернет-бізнесу.
- 23.Особливості конкуренції на електронному ринку.
- 24.Віртуальне підприємство як ефективна форма організації зовнішньоекономічної діяльності.
- 25.Особливості функціонування Інтернет-аукціонів.
- 26.Організаційно-технологічне забезпечення електронної комерції.
- 27.Інформаційні системи масового обслуговування на основі WEB-технологій.
- 28.Мультиагентні системи електронної комерції.
- 29.Інформаційні системи у міжнародному бізнесі.
- 30.Використання мови HTML для розробки Web-сайтів систем електронної комерції.
- 31.Еволюція електронного бізнесу.
- 32.Дизайн та контент сайту.
- 33.Система пошуку та порівняння товарів.
- 34.Автоматизований магазин.
- 35.Торгова Інтернет-система.
- 36.Електронна валюта.
- 37.Сутність та моделі комунікації в електронній комерції.
- 38.Сутність та види реклами в електронній комерції.
- 39.Корпоративний веб-сайт
- 40.Банери, пошукові системи та каталоги, електронна розсилка, інформаційні сайти, дискусійні листи, партнерські та спонсорські програми.
- 41.Особливості електронної рекламної компанії та її ефективність.
- 42.Електронний PR.
- 43.Стимулювання продажу.
- 44.Кількісна та якісна оцінка електронного магазину.
- 45.Оцінка ефективності створення електронного магазину.
- 46.Оцінка економічної ефективності функціонування електронного магазину.
- 47.Міжнародне регулювання електронної комерції.
- 48.Правове регулювання електронної комерції в Україні.
- 49.Внутрішні правила мереж, які входять до Internet.
- 50.Безпечність комерційних угод в Internet.

Індивідуальні види робіт не обмежуються і приймаються пропозиції щодо вдосконалення курсу (як лекційної, так і практичної складової).

ОЦІНЮВАННЯ

Форми поточного та підсумкового контролю		Поточний контроль – 100 балів
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ		
Підсумкові бали з навчальної дисципліни визначаються як сума балів, отриманих здобувачем протягом семестру та балів, набраних на підсумковому контролі (іспит).		
Підсумкові бали = навчальної дисципліни	Загальна кількість балів (перед + підсумковим контролем)	Кількість балів за підсумковим контролем

Відвідування лекцій:

За відвідування кожної лекції нараховується 2 бали (до 20 балів).

Практичні заняття:

Оцінюються за активністю здобувачів освіти на заняттях, їх відповідями, доповідями та ступенем залученості у дискусії. Максимальна сума становить 10 балів за кожне заняття (до 50 балів).

Самостійна робота

Написання та захист реферату (тематика погоджується із викладачем курсу) у вигляді доповіді та/або презентації оцінюються до 10 балів.

Здобувач отримує підсумкову оцінку за результатами поточного контролю шляхом накопичення балів. Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач, становить 100.

Додаткові бали до поточного контролю здобувач освіти може отримати, пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах предмету вивчення дисципліни та пройшовши процедуру визнання згідно [Положення про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ](#).

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS			
Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно («зараховано»)	A	«Відмінно» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні в повному обсязі, відмінна робота без помилок або з однією незначною помилкою.
82-89	Добре («зараховано»)	B	«Дуже добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального, робота з двома – трьома незначними помилками
75-81		C	«Добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками, робота з декількома незначними помилками, або з однією – двома значними помилками
64-74	Задовільно («зараховано»)	D	«Задовільно» - теоретичний зміст курсу освоєний не повністю, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, містять помилки, робота з трьома значними помилками
60-63		E	«Достатньо» - теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, частина передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального, робота, що задовольняє мінімум критеріїв оцінки
35-59	Незадовільно («не зараховано»)	FX	«Умовно незадовільно» теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання, навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання), робота що потребує доробки
0-34		F	«Безумовно незадовільно» теоретичний зміст курсу не освоєно,

			необхідні практичні навички роботи не сформовані, всі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до значимого підвищення якості виконання навчальних завдань, робота, що потребує повної переробки
--	--	--	--

ІНФОРМАЦІЙНО- МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення:

1. Робоча програма навчальної дисципліни.
2. Силабус навчальної дисципліни.
3. Конспект лекцій.
4. Перелік питань до залік.
5. Підсумковий тест з дисципліни «Електронна комерція».
6. Посилання на Google Classroom: Електронна комерція

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Електронна комерція : конспект лекцій. Г.Р.Кісь. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ.2014. 98 с.
2. Електронна комерція: конспект лекцій / Г.Р.Кісь. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ.2020. 109 с.
3. Кісь, Г. Р. Електронна комерція : практикум / Г. Р. Кісь. - Івано-Франківськ:ІФНТУНГ, 2017. - 23 с.
4. О.І. Шалева Електронна комерція, К.: ЦУЛ, 2018 URL: <https://westudents.com.ua/knigi/209-elektronna-komertsya-shaleva-o.htm>
5. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Крючок І.С. Електронна комерція в епоху диджиталізації. Науковий журнал «Причорноморські економічні студії». Випуск 53. 2020. С. 55-61
6. В'юненко О.Б. Електронна комерція. Навчальний посібник / Суми, 2017 рік, 260 с.
7. Електронна комерція: курс лекцій. О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва., В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. – 225 с.
8. Кісь Г.Р. The use of information technology industry 4.0 «internet of things» in ecommerce. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості: всеукр. наук.техн. журн. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ. 2020. (2/22). С. 81-86
9. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : ЦНЛ, 2006. – 384 с.
10. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. Посібник. К.: ЦУЛ, 2017. 216 с
11. Шалева О.І. Теоретичні та практичні засади функціонування маркетплейсів у системі електронного бізнесу. Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції: матеріали щоріч. наук. конф. проф.-виклад. скл. та асп. Львівського торговельно-економічного університету. Львів: видво ЛТЕУ, 2018. С. 96-97.
12. Яцюк Д. В. Реклама в Інтернеті : навч. посіб. Київ. нац. торг.-економ. ун-т. Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2018. 295 с

Додаткова інформація

Детальнішу інформацію щодо методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи та повного списку літератури наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.

ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Щодо академічної доброчесності

Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів ДУІТ:

[Кодекс академічної доброчесності Державного університету інфраструктури та технологій](#)
[Положення про систему забезпечення академічної доброчесності у Державному університеті та технологій](#)

[Положення про Комісію з академічної доброчесності у ДУІТ та Комісію з етики та управління конфліктами у сфері академічної доброчесності у ДУІТ](#)

Порушення [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#) є серйозним порушенням, навіть якщо воно є ненавмисним.

Списування під час контрольних заходів заборонені.

Усі письмові роботи, виконані в електронному вигляді (реферати), перевіряються на наявність плагіату згідно з [Положенням про порядок перевірки навчальних, кваліфікаційних, науково-методичних наукових та інших робіт на наявність ознак академічного плагіату у ДУІТ](#). У випадках виявлення порушення – реагування відповідно до [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#).

Щодо відвідування

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік тощо) навчання може відбуватися в он-лайн (або змішаній) формі за погодженням із деканом факультету.

Неформальна освіта

Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «[Положенням про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ](#)».