



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 29 серпня 2022 р.

Викладач	ХАРЧУК Олена Георгіївна Кандидат економічних наук, доцент	
Посилання профіль викладача на сайті ДУІТ	ХАРЧУК Олена Георгіївна	
E-mail	Kharchuk1965@gmail.com	
Факультет, Кафедра	Факультет Управління і технологій/ Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування м. Київ, вул. Івана Огієнка, 19, каб. 608 телефон: +38098-431-22-84	
Консультації	Кожна понеділка з 12.00 год до 14.00 год за <u>ZOOM</u> посиланням	
Офіційна назва освітньої програми	Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності	
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)	
Галузь знань, спеціальність	07 «Управління та адміністрування» 073 «Менеджмент»	
Статус дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Цикл дисциплін професійної підготовки, вибіркова	
Курс/ Семестр викладання	4/7	
Обсяг дисципліни	4 кредитів ECTS / 120 загальна кількість годин	
Види та кількість аудиторних занять, денна/ заочна	Лекції – 24 години/ 4 годин Практичні заняття – 20 годин/ 4 години	
Форма контролю	Залік	
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія згідно з розкладом. Мультимедійний проектор, мережа Internet.	
Мова викладання	Українська	
Мета вивчення дисципліни	Набуття комплексу теоретичних і прикладних знань щодо успішної роботи в соціально-культурній сфері на основі формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької	

	діяльності в Інтернет-середовищі.
Загальні компетентності	ЗК14.Здатність працювати у міжнародному контексті.
Спеціальні (фахові) компетентності	СК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту. СК16. Здатність вирішувати практичні проблеми та спеціалізовані задачі у сфері менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.
Програмні результати навчання	РН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. РН18. Враховувати специфіку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності.

ЧИМ ВАЖЛИВИЙ КУРС:

Курс дає можливість познайомитись і опанувати розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції.

Цей курс якісних змін життя допоможе вам:

- вивчити види та моделі е-бізнесу;
- усвідомити сутність системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ

Модуль 1. «Електронна комерція»

Тема 1. Поняття та значення електронної комерції

Порівняльний аналіз традиційної комерції з електронною. Поняття електронної комерції та її цикл. Типи та види електронної комерції. Моделі електронної комерції. Можливості електронної комерції.

Тема 2. Поняття інтернет-магазину та особливості його створення

Основні аспекти, переваги та недоліки створення інтернет-магазину. Процес створення інтернет магазину. Підходи до створення інтернет-магазину.

Тема 3. Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням

Суть і особливості інтернет-аукціонів. Типи аукціонів та товари, що продаються на інтернет-аукціонах. Організаційне забезпечення інтернет-аукціонів. Організація роботи інтернет-аукціону.

Тема 4. Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) торговельні майданчики. Горизонтальні (багатогалузеві) торговельні майданчики.

Тема 5. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції

Поняття електронних платіжних систем та вимоги до них. Особливості кредитних Internet-систем. Дебетові Internet-системи та їх специфічні платіжні засоби. Забезпечення захисту в платіжних системах Internet.

Тема 6. Організація надання послуг в електронній комерції

Особливості надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид послуг. Організація надання банківських послуг через Internet. Електронні страхові послуги. Система дистанційного навчання як сегмент ринку електронних послуг. Туристичні послуги в мережі Internet.

Тема 7. Електронний маркетинг

Особливості сучасного інтернет-маркетингу. Аналіз якості Internet-представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу. Основні принципи і засоби реклами в мережі Internet. Особливості застосування засобів Internet- реклами. Формування цін на товари і послуги в мережі Internet.

Тема 8. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції

Моделі регулювання електронної комерції. Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції.

Тема 9. Ефективність електронної комерції

Поняття ефективності. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції.

Індивідуальні завдання

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

Тематика практичних занять:

Практична робота №1. Поняття та значення електронної комерції .

Практична робота №2. Поняття інтернет-магазину та особливості його створення.

Практична робота №3. Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням.

Практична робота №4 Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням .

Практична робота №5. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції.

Практична робота №6. Організація надання послуг в електронній комерції.

Практична робота №7. Електронний маркетинг.

Практична робота №8. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції

Практична робота №9. Системи електронного документообігу в електронній комерції.

Практична робота №10. Ефективність електронної комерції.

Приклади практичних завдань:

Завдання 1:

1. Розкрити порівняння традиційного бізнесу з електронним.
2. Проаналізувати Е-бізнес в Україні.
3. Проаналізувати Інтернет-аукціон, типи, приклади (в світі, в Україні, іншій країні за вибором студента, погодженим з викладачем).

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.

Для стимулювання науково-дослідницького й творчого інтересу здобувачів вищої освіти і здобуття ними навичок наукової діяльності доречно заохочувати їх до виконання додаткових видів робіт в певних проектах, 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 «Теорія прийняття управлінських рішень» у вигляді презентацій та захистити її на практичному занятті. Найкращі рекомендуються до виступу на науково-практичній конференції.

Орієнтована тематика:

1. Інтернет-магазин і інтернет-вітрина, особливості, відмінності, приклади.
2. Портали в Інтернет, особливості, відмінності, приклади.
3. Правове регулювання електронної торгівлі в Україні.
4. Правове регулювання інформаційних технологій.
5. Інтернет-маркетинг.
6. Інтернет-реклама.
7. ПР (паблік рилейшенс) в Інтернеті: особливості, приклади.
8. Сайт для підприємства як інструмент маркетингу.
9. Сутність терміну: «Інформаційна економіка».
10. Комерційне використання Інтернету.
11. Поняття електронної комерції, переваги і недоліки?
12. Системи B2B, особливості, об'єми, приклади.
13. Системи B2C, особливості, об'єми, приклади.
14. Як працюють онлайн-аукціони, їх особливості.
15. Напрями розвитку інформаційних технологій, що мали найбільший вплив на появу і зріст електронного бізнесу.
16. Електронний бізнес - масштаби і перспективи розвитку. Ринок електронної комерції: сьогодні і завтра.
17. Інтернет-огляд можливостей українського інтернету: пошуковики, каталоги (структура і особливості розвитку), поштові служби, провайдери, хостингпровайдери і т.п.
18. Хто такі контент-провайдери?
19. Корпоративні портали: визначення, види, тенденції.

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.	

Відвідування лекцій:

За відвідування кожної лекції нараховується 2 бали (до 24 балів).

Практичні заняття:

Оцінюються за активністю здобувачів освіти на заняттях, їх відповідями, доповідями та ступенем залученості у дискусії. Максимальна сума становить 7,6 балів за кожне заняття (до 76

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
1-34		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

ІНФОРМАЦІЙНО- МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення:

1. Робоча програма навчальної дисципліни.
2. Силабус навчальної дисципліни.
3. Посилання на Google Classroom: Електронна комерція
Електронні ресурси бібліотеки ДУІТ: <https://library.duit.in.ua>.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Електронна комерція [Текст] : підручник / М. З. Швиденко, О. М. Касаткіна, О. М. Швиденко; Національний університет біоресурсів і природокористування України. - Перевидання, доповнене і перероблене. - К. : ФОП Ямчинський О.В., 2020. - 478 с.
2. Електронна комерція в Україні: конкурентний дисбаланс і податкові виклики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/news/elektronna-komerciya-v-ukrayinikonkurentnyy-dysbalans-i-podatkoviy-vyklyk>
3. 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.
4. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан [та ін.]; за ред. П. Ю. Балабана ; Міністерство освіти і науки України; Вищий навчальний заклад Укооспілки Полтавський університет економіки і права; Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків: Світ Книг, 2015. - 451 с.
5. 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.
6. Нелепова А.В. Електронна комерція. Методичні рекомендації до виконання практичних робіт для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр» 3 курсу напряму підготовки 6.030502 «Економічна кібернетика» Миколаївський національний аграрний університет, 2017. – 81 с.
7. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333-339.
8. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 283- 291.
9. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання) / І.Б. Федішин. – Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 97 с.
10. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник для ВНЗ / О.І. Шалева. - Київ : Центр учбової літератури, 2016. - 215 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 онлайн (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](#)».