

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»

Лектор курсу			Згурська Оксана Михайлівна, д.е.н, доцент, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу		e-mail: ptbd_dut@ukr.net ; сторінка курсу	
Галузь знань			07 «Управління та адміністрування» Р		Рівень вищої освіти		магістр	
Спеціальність			076 «Підприємництво та торгівля»		Семестр		9	
Освітня програма			«Підприємництво та торгівля»		Тип дисципліни		Вибіркова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	5	150	18	-	36	-	96	

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Мета курсу: є формування знань теорії та практичних знань щодо виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів.

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
<p>ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p>	<p>СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.</p> <p>СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p>

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид	Оцінювання	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
-----------------	-----	------------	-------------------------------------------------------

	заняття	за тему	
Розділ 1 «Основи організації електронної комерції»			
<p>Тема 1. <i>Електронна комерція</i></p> <p>Знати: відмінні риси традиційної та електронної комерції; типи електронної комерції</p> <p>Вміти: здійснювати аналіз бізнес операцій та аналіз операцій електронної комерції</p> <p>Формування компетенцій: ЗК3</p> <p>Результати навчання: ПРН3</p> <p>Рекомендовані джерела: 1,2,3,4,5</p>	Лекція 1	4,45*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, вирішення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 2		Навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 2. <i>Платіжні та фінансові системи Інтернет</i></p> <p>Знати: основні вимоги до платіжних систем та їх класифікацію; схеми розрахунків у платіжних системах</p> <p>Вміти: використовувати основні функціональні можливості платіжних систем</p> <p>Формування компетенцій: ЗК3, СК5</p> <p>Результати навчання: ПРН3, ПРН5</p> <p>Рекомендовані джерела: 1,2,3,4</p>	Лекція 2	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3		Усне опитування, вирішення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 4		Навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 3. <i>Безпека і захист інформації при електронній комерції</i></p> <p>Знати: системи захисту інформації в Інтернет, методи захисту інформації та типи загроз</p> <p>Вміти: обирати прийнятні засоби здійснювати захист інформації за невизначених умов; використовувати цифровий підпис</p> <p>Формування компетенцій: ЗК4, ЗК5, СК3</p> <p>Результати навчання: ПРН4, ПРН5, ПРН9</p> <p>Рекомендовані джерела: 1,2,3,4,7,8</p>	Лекція 3	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5		Навчальна дискусія, вирішення практичних
	Практичне заняття 6		Усне опитування, вирішення ситуаційного завдання; тестування
<p>Тема 4. <i>Електронний ринок на базі Інтернет</i></p> <p>Знати: поняття та основні принципи функціонування електронного ринку, сучасні технології електронної торгівлі</p> <p>Вміти: використовувати нові технології електронної торгівлі; організувати електронний документообіг комерційних операціях</p> <p>Формування компетенцій: ЗК4, СК2</p> <p>Результати навчання: ПРН4, ПРН8</p> <p>Рекомендовані джерела: 1,2,3,4</p>	Лекція 4	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 7		Навчальна дискусія, вирішення практичних ситуацій
	Практичне заняття 8		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
			Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.

		15*	Проведення МК 1
<p>Тема 1. Електронна комерція</p> <p>Тема 2. Платіжні та фінансові системи Інтернет</p> <p>Тема 3. Безпека і захист інформації при електронній комерції</p> <p>Тема 4. Електронний ринок на базі Інтернет</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення електронної комерції, характеристика та аналіз. 2. Типи електронної комерції. Категорії електронної комерції.. 3. Сфери розповсюдження та рівні електронної комерції. Різновидності послуг. 4. Аналіз, роль та місце електронної комерції у сучасному бізнесі. 5. Сфери застосування електронної комерції. 6. Можливості електронної комерції. 7. Переваги електронної комерції 8. Системи Інтернет-банкінгу та керування банківськими рахунками через Інтернет. 9. Огляд систем захисту інформації в Інтернеті. 10. Методи захисту інформації (законодавчі, адміністративні, процедурні, програмно-технічні). 11. Інтернет-магазини — необхідні умови ефективного функціонування. 12. Посередництво при збутовій діяльності. 13. Засоби захисту інформації та вибір основних рішень по забезпеченню режиму інформаційної безпеки. 14. Internet та еволюція методів маркетингу. 15. Нові технології електронної торгівлі та розвиток ринків.
Розділ 2 «Проведення електронної комерції»			
<p>Тема 5. Електронна підтримка споживачів</p> <p>Знати: сучасні системи та програмне забезпечення електронної комерції; програмні модулі та модулі безпеки кодування повідомлень</p> <p>Вміти: проводити аналіз клієнтських баз даних, використовувати модулі безпеки повідомлень і організації взаємодії з клієнтом</p> <p>Формування компетенцій: ЗК4, СК3</p> <p>Результати навчання: ПРН4, ПРН8</p> <p>Рекомендовані джерела: 1,2,4,5,8</p>	Лекція 5	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 9		Усне опитування, вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 10		Обговорення, усне опитування, вирішення практичних завдань
<p>Тема 6. Тактичні прийоми електронної комерції</p> <p>Знати: стандарти електронного обміну даними в електронній комерції</p> <p>Вміти: підвищувати ефективність в електронній комерції, використовувати можливості застосування електронної комерції</p>	Лекція 6	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 11		Усне опитування, тестування. Вирішення практичних завдань

<p>Формування компетенцій: ЗК5, СК2, СК3 Результати навчання: ПРН5, ПРН8, ПРН9 Рекомендовані джерела: 1, 4, 5</p>	Практичне заняття 12		Експрес-опитування студентів, вирішення практичних завдань
<p>Тема 7. Перспективи електронної комерції Знати: технології: Інтернет і приватні мережі, безпека, інфраструктура, електронні каталоги, EDI, електронна пошта, мікротрансакції, програми-агенти, смарт-карти Вміти: вдосконалювати роздрібний продаж за допомогою технологій Формування компетенцій: ЗК3, СК3 Результати навчання: ПРН3, ПРН9 Рекомендовані джерела: 1,7, 8</p>	Лекція 7	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 14		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
<p>Тема 8. Віртуальні підприємства Знати: поняття віртуального підприємства, класи віртуальних підприємств, необхідні функціональні можливості віртуальних підприємств. Вміти: здійснювати керування знаннями віртуальних підприємств Формування компетенцій: ЗК3, ЗК4, СК2, СК3 Результати навчання: ПРН3, ПРН4, ПРН8, ПРН9 Рекомендовані джерела: 1, 4, 7</p>	Лекція 8	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 15		Експрес-опитування студентів. Вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 16		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
<p>Тема 9. Нові інформаційні технології в комерційній діяльності Знати: сучасні технології поширення інформації Вміти: оцінювати інформаційний простір бізнесу, використовувати сучасні технології поширення комерційної інформації Формування компетенцій: СК2, СК3 Результати навчання: ПРН8, ПРН9 Рекомендовані джерела: 1,2,3,4</p>	Лекція 9	4,45*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 17		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 18	Експрес-опитування студентів. Вирішення практичних завдань	
		15*	Проведення МК2
<p>Тема 5. Електронна підтримка споживачів Тема 6. Тактичні прийоми електронної комерції Тема 7. Перспективи електронної комерції Тема 8. Віртуальні підприємства Тема 9. Нові інформаційні технології в комерційній діяльності</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> Програмне забезпечення для електронної комерції, класифікація та аналіз. Клієнтська база даних — характеристика та аналіз. Альтернативні торгові системи — характеристика та аналіз. Концепція: системи Web Response і PPI. Опис Web-вузла: контакт з користувачем в інтерактивному режимі. Інтерфейс Web Response. Впровадження PPI. Інтернет як основа розвитку системи електронної комерції. Розвиток та використання стандартів в системах

електронної комерції.
 8. Міжнародні стандарти електронного обміну даними в електронній комерції.
 9. Програмні агенти як посередники в електронній комерції.
 10. Гнучкість організаційної структури.
 11. Аукціони в мережі Інтернет, характеристика та аналіз
 12. Характеристика технологічних засобів для побудови віртуальних підприємств.
 13. Керування знаннями віртуальних підприємств. Програмні агенти та мультиагентні системи.
 14. Етапи створення віртуального підприємства.
 15. Сучасний інформаційний ринок

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Мультимедійний проектор;
- Комп'ютерний клас для проведення практичних занять.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Електронна комерція. Навчально-методичні матеріали в системі Moodle: <http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=2980>
2. Пильнова В. П., Гавриш О. М., Капелюшна Т. В., Лобань О. О. Інтернет-торгівля: особливості реалізації товару за допомогою інтернету. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. №(31). С. 122–130 <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2394>
3. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – ІваноФранківськ : «Лілея НВ» – 2015. – 264 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1794_28564714.pdf
4. 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. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1659_56119912.pdf
5. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Т19 Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2015. – 244 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_178_50211194.pdf
6. Григор'єва М. І. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Міжнародна електронна комерція» (для бакалаврів). – К.: МАУП, 2016. – 64 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_2092_37465377.pdf
7. Методичний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність». Полтава: ПКТ.: 59 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_2093_49968795.pdf
8. В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – 362 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_2090_19227904.pdf

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

*** КРИТЕРІЙ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ**

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання студентом 30 балів у сукупності за всіма темами дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КІНТРОЛЬ	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,42 бала
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді), підготовка реферату	за кожну презентацію (реферат) максимум 3 бали
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала
	• участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	за кожну правильну відповідь 2 бали
	• участь у діловій грі	за кожну участь 1 бал
РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КІНТРОЛЬ)	Модульний контроль № 1 «Основи організації електронної комерції»	максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2 «Проведення електронної комерції»	максимальна оцінка – 15 балів
Додаткова оцінка	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від заліку
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ Залік	Метою заліку є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Залік проходить у письмовій формі.	30 балів

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /зачис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / Зараховано (А)
70-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення	Добре / Зараховано (В)

	положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / Зараховано (C)
64-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / Зараховано (D)
60-63	Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється