



Відділення підприємництва та маркетингу  
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

## СИЛАБУС

Базова інформація про дисципліну	
Назва дисципліни	<b>Електронна комерція</b>
Рівень вищої освіти / фахової передвищої освіти	Фахова передвища
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Семестр	6 семестр (9 кл), 4 семестр (11 кл)
Відділення	Підприємництва та маркетингу
Курс	3 курс (9 кл), 2 курс (11 кл)
Анотація курсу	Зростання Інтернету продовжує чинити величезний вплив на бізнес. Компанії та організації всіх типів і розмірів переосмислюють свої стратегії та проведення операційної діяльності. Курс пропонує студентам вивчити реалії та наслідки інтернет-бізнесу та електронної комерції, зокрема. Досліджуються ринки електронної комерції: бізнес-споживач (B2C) і бізнес-бізнес (B2B). Курс знайомить студентів з широким спектром питань електронної комерції як основи для постійного навчання в динамічному середовищі електронної комерції.
Сторінка курсу в MOODLE	<a href="http://78.137.2.119:1919/m72/course/view.php?id=794">http://78.137.2.119:1919/m72/course/view.php?id=794</a>
Мова викладання	українська
Лектор курсу	викладач вищої категорії Залозна Таміла Григорівна канали комунікації: СДН «Moodle»: повідомлення в чаті ел.пошта: <a href="mailto:lobunectamila@gmail.com">lobunectamila@gmail.com</a> , тел. 096-695-41-06 (Viber, Telegram), Facebook Messenger: <a href="https://m.me/tamilazalozna/">https://m.me/tamilazalozna/</a>
Місце дисципліни в освітній програмі	
Освітня програма	<a href="http://csbc.edu.ua/documents/otdel/koop_p.pdf">http://csbc.edu.ua/documents/otdel/koop_p.pdf</a>
Перелік загальних компетентностей (ЗК)	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел Здатність використовувати інформаційні і комунікаційні технології. Здатність працювати в команді.
Перелік спеціальних компетентностей (СК)	Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

	<p>Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p>
<b>Перелік програмних результатів навчання</b>	<p>Використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>Уміти проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійних цілей.</p> <p>Уміти застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>Застосовувати отримані навички з основ обліку, оподаткування та страхування в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>Уміти застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>Використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.</p> <p>Програмні результати визначені освітньою програмою</p> <p>Вміти використовувати інструменти електронної комерції при виконанні практичних завдань з метою реалізації ефективної комерційної діяльності підприємства.</p>
<b>Опис дисципліни</b>	
<b>Структура навантаження на студента</b>	<p>Загальна кількість годин – 120</p> <p>Кількість кредитів – 4</p> <p>Кількість лекційних годин – 28</p> <p>Кількість практичних занять – 28</p> <p>Кількість годин для самостійної роботи студентів – 64</p> <p>Форма підсумкового контролю – екзамен</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>Вербальний метод; пояснювально-демонстраційний метод; метод проблемного викладання; репродуктивний метод; робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування тощо); метод візуалізації (презентація, метод ілюстрації).</p>
<b>Зміст дисципліни</b>	
Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування	<p>Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі. Функціональні можливості електронної комерції та її види. Моделі електронної комерції. Порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією. Переваги функціонування електронного бізнесу та електронної комерції. Недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції.</p>

Тема 2. Основні категорії Internet та технології електронної комерції	Основні категорії мережі Internet. Основні служби мережі Internet. Ідентифікація Internet - ресурсів. Web-сайт. Класифікація Web – сайтів. Базові технології електронної комерції. CMS системи. Класифікація CMS систем.
Тема 3. Безпека та захист інформації в електронній комерції	Характеристика засобів захисту інформації. Технологія захисту інформації при роботі у мережі. Види загроз безпеки інформаційної системи. Методи захисту. Шифрування та електронно-цифровий підпис.
Тема 4. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції.	Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції
Тема 5. Види електронного бізнесу	Електронна комерція. Електронна банківська діяльність (Інтернет-банкінг). Електронні брокерські послуги (Інтернет-трейдинг). Електронні аукціони. Електронна пошта. Електронні бюро. Електронні страхові послуги. Дистанційне навчання.
Тема 6. Організація і технологія роботи Internet-магазину	Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. Класифікація Internet-магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. Організація доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині
Тема 7. Організація продажу товарів через Internet-аукціони	Суть і особливості віртуальних аукціонів. Організаційне забезпечення Internet-аукціонів. Організація роботи віртуального аукціону.
Тема 8. Електронні платіжні системи	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. Пластикові картки. Класифікація пластикових карток. Основні поняття систем взаєморозрахунків пластиковими картками. Механізм взаєморозрахунків пластиковими картками в Інтернеті. Переваги і недоліки використання пластикових карток в Інтернет-комерції.
Тема 9. Електронні гроші. Українські та міжнародні електронні гаманці	Поняття «електронні гроші». Національний банк України як регулятор обігу електронних грошей. Розвиток міжнародних та вітчизняних електронних гаманців.
Тема 10. Маркетинг та реклама в мережі Internet	Особливості сучасного Internet-маркетингу. Сайтопромоутінг. Інтернет-реклама. Види Інтернет-реклами. Ефективність Інтернет-реклами. Вірусний маркетинг та спам.
Тема 11. Ефективність та перспективи розвитку електронної комерції	Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції. Основні напрями розвитку систем електронної комерції. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні.
<b>Політика дисципліни</b>	
<b>Політика відвідування</b>	Регулярне відвідування всіх видів занять, своєчасність виконання самостійної роботи. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання зорганізується в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання</b>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку.
<b>Академічна доброчесність</b>	У випадку недотримання політики академічної доброчесності (плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво) передбачено повторне проходження оцінювання.

#### Система оцінювання

Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення практичних, семінарських та інших видів занять і оцінюється сумою набраних балів (максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума, що дозволяє студенту отримати атестацію з предмету – 60 балів); підсумковий/ семестровий контроль, проводиться у формі екзамену відповідно до графіку навчального процесу.

Підсумкова оцінка за умови екзамену виставляється як загальна сума балів набраних за результатами поточного (70%) та підсумкового контролю.

#### Накопичування рейтингових балів з навчальної дисципліни

Види навчальної роботи	Мах кількість балів
Виконання завдань на семінарських заняттях (4 завд.)	16
Експрес-контрольні (2 к.р.)	10
Модульні контрольні роботи (2 к.р.)	14
Дослідження на тему: особливості функціонування платіжної системи	15
Розробка сайту за допомогою сервісу wix.com	10
Креативна презентація на обрану тему	5
Екзамен	30
Разом	100

#### Шкала оцінювання

ECTS	Бали	Зміст
<b>A</b>	90-100	Бездоганна підготовка в широкому контексті
<b>B</b>	80-89	Повні знання, міцні вміння
<b>C</b>	70-79	Хороші знання та вміння
<b>D</b>	65-69	Задовільні знання, стереотипні вміння
<b>E</b>	60-64	Виконання мінімальних вимог діяльності в стандартних умовах
<b>FX</b>	35-59	Слабкі знання, відсутність умінь
<b>F</b>	1-34	Необхідний повторний курс

#### Список рекомендованих джерел

1. Bruno Moriset. E-Business and e-Commerce [Електронний ресурс] / Bruno Moriset // Jean Moulin Lyon 3 University – Lyon – France. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01764594/document> (дата звернення: 14.06.2021)
2. Clement J. Worldwide e-commerce share of retail sales 2015-2023 [Електронний ресурс] / J.Clement // Statista. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.statista.com/statistics/534123/ecommerce-share-of-retail->

- sales-worldwide/.Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2021 (in billion U.S. dollars). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/> (дата звернення: 14.06.2021)
3. E-Business vs E-Commerce, Know The Differences [Електронний ресурс] // Magento Expert. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [https://medium.com/@Magento\\_expert/e-business-vs-e-commerce-know-the-differences-151ec9baf0fe](https://medium.com/@Magento_expert/e-business-vs-e-commerce-know-the-differences-151ec9baf0fe) (дата звернення: 14.06.2021)
  4. Ecommerce [Електронний ресурс] // Business encyclopedia. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.shopify.com/encyclopedia/what-is-ecommerce> (дата звернення: 14.06.2021)
  5. History of Ecommerce [Електронний ресурс] // Ecommerce-Land. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.ecommerce-land.com/history\\_ecommerce.html](https://www.ecommerce-land.com/history_ecommerce.html) (дата звернення: 14.06.2021)
  6. International E-Commerce: A Comprehensive Guide [Електронний ресурс] // Flow Logo. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.flow.io/international-e-commerce/>. (дата звернення: 14.06.2021)
  7. Introduction to e-commerce [Електронний ресурс] // <https://www.semanticscholar.org>. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://pdfs.semanticscholar.org/173c/819ce3fccafdc4f64af71fd6868e815580ad.pdf>. (дата звернення: 14.06.2021)
  8. Khurana A. Advantages of E-commerce Over Traditional Retail [Електронний ресурс] / Ajeet Khurana // Basics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalancesmb.com/advantagesof-ecommerce-1141610> (дата звернення: 14.06.2021)
  9. Khurana A. Disadvantages of E-commerce [Електронний ресурс] / Ajeet Khurana // Basics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalancesmb.com/disadvantages-of-e-commerce1141571> (дата звернення: 14.06.2021)
  10. Khurana A. E-Commerce Basics: Types, Trends, and How Transactions Work [Електронний ресурс] / Ajeet Khurana // E-Commerce Basics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalancesmb.com/let-s-ask-the-basic-question-what-is-ecommerce-1141599> (дата звернення: 14.06.2021)
  11. Rouse M. e-commerce (electronic commerce) [Електронний ресурс] / Margaret Rouse // SearchCIO. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://searchcio.techtarget.com/definition/e-commerce> (дата звернення: 14.06.2021)
  12. What is B2B2C E-Commerce? [Електронний ресурс] // Basics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thebalancesmb.com/b2b2c-ecommerce-1141601>. (дата звернення: 14.06.2021)
  13. Все про електронну комерцію: електронна комерція, локальна економіка, місцева валюта, open source. URL: <https://e-commerce.com.ua/> (дата звернення: 14.06.2021)

14. Кармазінова В. Д., Котова М. В. Брендинг в електронній торгівлі. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2019. Вип. 34. С. 59–62.
15. Ковтун Т. Д., Матвієнко А. П. Сучасний стан і перспективи розвитку світового та вітчизняного ринків електронної комерції. Бізнес Інформ. 2020. №4. С. 295–303. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-4-295-303> (дата звернення: 14.06.2021)
16. Копішинська О. П. Електронна комерція : [Завд. та метод. рекомендації для лабораторних робіт] / О. П. Копішинська, Ю. В. Уткін. – Полтава: ПДАА, 2019. – 80 с.
17. Кохан Б. А. Адміністративні послуги в електронній формі: досвід країн ЄС та перспективи розвитку в Україні. Право і суспільство. 2019. № 2. Ч. 2. С. 111–115.
18. Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Сучасний стан та перспективи розвитку доставки продуктів харчування в Україні. Приазовський економічний вісник. 2020. Вип. 1. С. 132–138.
19. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Електронна комерція : підручник. Київ : Знання, 2007. 535 с.
20. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4–15.