




СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»



Галузь знань		07 «Управління і адміністрування»	Освітній рівень		бакалавр			
Спеціальність		075 «Маркетинг»	Семестр		5			
Освітньо-професійна програма		«Маркетинг»	Тип дисципліни		Вибіркова циклу професійної підготовки			
Факультет		Економіки і менеджменту	Кафедра		Менеджмент			
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	Вид контролю
	4	120	30	-	15	-	75	Залік
ВИКЛАДАЧІ								
								
<p>Бурцева Олена Єгорівна Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту ДДМА. Досвід роботи - більше 16 років. Автор понад 20 наукових та навчально-методичних праць. Провідний лектор з дисциплін: «Контролінг», «Маркетинговий аудит», «Логістика», «Медіа-планування», «Цифровий маркетинг». E - mail робітник: burtseva74elena@gmail.com</p>								
АНОТАЦІЯ КУРСУ								
Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі								
Освітні компоненти, які передують вивченню			1. «Мікро- та макроекономіка», 2. «Новітні інформаційні технології», 2 «Аналіз ринкової кон'юнктури», 4. «Інформаційні системи і технології у маркетингу», 5. «Маркетинг»					
Освітні компоненти для яких є базовою			1. «Рекламна діяльність», 2. «Реклама та зв'язки з громадськістю», 3. Кваліфікаційна робота бакалавра					

Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми	
Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції
<p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК13 Здатність працювати в міжнародному контексті.</p>	<p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.</p> <p>СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.</p> <p>СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційної діяльності.</p> <p>СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.</p> <p>СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.</p> <p>СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.</p> <p>СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.</p>
Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – ПРН)	
<p>Р3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</p> <p>Р4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</p> <p>Р7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію..</p>	
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Анотація	<p>Необхідність вивчення основ електронної комерції здобувачами, які освоюють основні освітні програми вищої економічної і управлінської освіти, вбачається:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в системі викладу сукупності фундаментальних принципів електронної комерції, зокрема з позицій економічного змісту та нормативно-правового визначення; - в забезпеченні вміння оцінювати стан електронної комерції з метою створення стратегічних конкурентних переваг для організації; - в забезпеченні набуття навичок користування новими технологіями електронної торгівлі та інтернет-реклами, користування міжнародними і українськими електронними платіжними системами; - у формуванні навичок застосування механізмів безпеки систем електронної комерції. <p>Навчальна дисципліна «Електронна комерція» є однією із складових комплексної підготовки фахівців галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 075 «Маркетинг».</p>
Мета	формування у здобувачів компетентностей в сфері вивчення і пояснення принципів та механізмів здійснення ділових операцій та угод з використанням електронних засобів, оволодіння методами та технологіями електронної комерції, що використовуються у сучасному бізнесі, а також набуття навичок застосування цих компетентностей у професійній діяльності..
Формат	Лекції (очний, дистанційний формат), практичні заняття (очний, дистанційний формат), консультації (очний, дистанційний формат), підсумковий контроль –залік (очний, дистанційний формат).

«Правила гри»	<ul style="list-style-type: none"> • Курс передбачає роботу в колективі. • Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики. <p>Політика щодо дедлайнів та перескладання</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. • 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. <p>Політика академічної доброчесності</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.
----------------------	--

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Лекція 1	Тема 1. Поняття електронного бізнесу та електронної комерції	Практичне заняття 1	<i>Заняття 1</i> (семінар). Поняття електронного бізнесу та електронної комерції	Самостійна робота	<ol style="list-style-type: none"> 1 Розвиток і сфери застосування електронної комерції. 2 Учасники електронного ринку. 3 Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції 4 Проблеми розвитку електронної комерції в Україні і в світі. 5 Складові електронної комерції. 6 Принципи функціонування електронного бізнесу. 7 Напрямки оцінки ефективності електронної комерції. 8 Основні категорії мережі Internet. 9 Основні служби мережі Internet. 10 Ідентифікація Internet-ресурсів. 11 Особливості українського сегмента Internet. 12 Internet-представництва бізнес-структур 13 Організація обслуговування покупців в інтернет-магазинах. 14 Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. 15 Організація доставки товарів, придбаних в інтернет-магазині. 16 Організаційне забезпечення Internet-аукціонів. 17 Організація роботи віртуального аукціону. 18 Особливості надання послуг в мережі Internet. 19 Нормативно-правове забезпечення електронних платежних систем. 20 Організація надання банківських послуг через Internet. 21 Електронні страхові послуги. 22 Особливості кредитних інтернет-систем електронних платежів. 23 Дебетові інтернет-системи та їх специфічні платіжні засоби. 24 Основні банерні та тізерні мережі. 25 Технологія розміщення контекстної та контекстно-медійної реклами в Інтернеті.
Лекція 2	Тема 2. Системи електронної комерції у корпоративному секторі (B2B)	Практичне заняття 2	<i>Заняття 2</i> (семінар) Системи електронної комерції у корпоративному секторі (B2B)		
Лекція 3	Тема 3. Системи електронної комерції B2C. Організація і технологія роботи інтернет-магазину	Практичне заняття 3	<i>Заняття 3</i> (семінар) Системи електронної комерції B2C. Організація і технологія роботи internet-магазину <i>Заняття 4</i> (практичне заняття, виконання практичних завдань)		
Лекція 4	Тема 4. Організація продажу товарів через інтернет-аукціони	Практичне заняття 4	<i>Заняття 5</i> (семінар) Організація продажу товарів через інтернет-аукціони <i>Заняття 6</i> (контрольна робота) Теми 1-4		
Лекція 5	Тема 5. Ефективність електронної комерції. Основи веб-аналітики	Практичне заняття 5	<i>Заняття 7</i> (семінар) Ефективність електронної комерції. Основи веб-аналітики <i>Заняття 8</i> (практичне заняття, виконання практичних завдань)		
Лекція 6	Тема 6. Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама	Практичне заняття 6	<i>Заняття 9</i> (семінар) Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама <i>Заняття 10</i> (практичне заняття, рішення задач)		
Лекція 7	Тема 7. Організація електронних платіжних систем	Практичне заняття 7	<i>Заняття 11</i> (семінар) Організація електронних платіжних систем		
Лекція 8	Тема 8. Безпека інформації в електронному бізнесі	Практичне заняття 8	<i>Заняття 12</i> (семінар) Безпека інформації в електронному бізнесі <i>Заняття 13</i> (контрольна робота) Теми 5-8		

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Комп'ютери с програмним забезпеченням для виконання практичних робіт: Googledocs, Googleanalytics, GoogleTrends, Google Ads, GoogleCharts, HohliBuilder , Vizualize-онлайн сервіси для створення інфографіки; Microsoft PowerPoint – візуалізація даних; Microsoft Power BI – аналітика та візуалізація даних.
 Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран;
 Система дистанційного навчання і контролю Moodle – <http://moodle.dgma.donetsk.ua/course/view.php?id=481>

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Основна література	<p>Нормативно-правові акти</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Закон України "Про електронну комерцію" №675-VIII від 3 вересня 2015 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text. 2. Закон України "Про електронні довірчі послуги" № 2155-VIII від 5 жовтня 2017 р. – [Електронний ресурс]. (зі змінами та доповненнями) – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#n534. 3. Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" № 851-IV від 22 травня 2003 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15. 4. Закон України "Про телекомунікації" № 1280- IV від 18 листопада 2003 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1280-15#Text. 5. Закон України "Про захист інформації в інформаційно-комунікаційних системах" № 80/94-ВР від 5 липня 1994 р. (зі змінами та доповненнями) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80/94-%D0%B2%D1%80#Text 6. Закон України "Про платіжні послуги" № 1591-IX від 30 червня 2021 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text. 7. Про затвердження Змін до Положення про електронні гроші в Україні. Постанова № 133 Правління Національного банку України від 11 вересня 2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0133500-20#Text <p>Основна література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 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. 2. Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посібник / Шалева О. І. – К. : ЦУЛ, 2017. – 216 с. 3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с. 4. Виноградова О. В., Дрокіна Н. І. Електронний бізнес: навчальний посібник. - Київ: ДУТ, 2018. - 292 с. 5. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток: монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с. 	Додаткові джерела	<ol style="list-style-type: none"> 1. Шалева О. І. Організація і розвиток мобільної комерції в умовах становлення глобального інформаційного простору / О. І. Шалева // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. - Вип. 7, 2015. - С. 925-929. - Режим доступу : http://globalnational.in.ua/archive/7-2015/194.pdf. 2. Шалева А. И. Ритейл Украины в системе электронного бизнеса: социально-экономические аспекты / В. В. Апопий, А. И. Шалева // Проблемы и перспективы электронного бизнеса : сборник научных статей междунар. науч.-практ. конф. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. д-ра техн. наук, проф. А.Н. Семеновты. – Гомель : учреждение образования «Белорусский торговоекономический университет потребительской кооперации», 2017. - С. 3-7. 3. Шалева О.І. Теоретичні та практичні засади функціонування маркетплейсів у системі електронного бізнесу / О.І. Шалева // Актуальні проблеми економіки і торгівлі в сучасних умовах євроінтеграції : матеріали щоріч. наук. конф. проф.-виклад. скл. та асп. Львівського торговельно-економічного університету / [відповід. за випуск проф. Семак Б. Б.]. - Львів : вид-во ЛТЕУ, 2018. - С. 96-97. 4. Шиндировський І. М. Характеристика користувачів всесвітньої мережі Інтернет / І. М. Шиндировський, І. П. Міщук, О. І. Шалева // Вісник Львівського-торгівельно-економічного університету / [ред. кол. : Куцик П. О., Барна М. Ю., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельного університету, 2018. – Вип. 56. – С. 105-111. <p>Web-ресурси</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Законодавство України. Веб-портал Верховної Ради України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index . 2. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: www.kmu.gov.ua 3. Офіційний сайт Міністерства Цифрової трансформації України. URL: https://thedigital.gov.ua 4. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: www.me.gov.ua/ 5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ 6. Офіційний сайт Електронної системи публічних закупівель Prozorro. URL: https://prozorro.gov.ua 7. Довідник з користування рекламною мережею GoogleAds. URL: https://support.google.com/google-ads/?hl=uk#topic=9803759 8. Довідник з користування системою Google Analytics. URL: https://support.google.com/analytics/?hl=uk#topic=9143232
--------------------	--	-------------------	---

СИСТЕМА ОЦІНКИ

Склад модулів		Сума балів	ECST	Оцінка	Рівень компетентності
Форми та методи контролю	Рейтингова оцінка, бали	90 - 100	A	відмінно	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.
Усне опитування на семінарських заняттях або тестування за темами	3*4=12	81 - 89	B	добре	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни
Виконання індивідуального завдання (реферат-презентація,)	15	75 - 80	C		Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.
Практичне заняття (участь)	3*3=9	65 - 74	D	задовільно	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни
		55 - 64	E		Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни
Модульна контрольна робота № 1,2	32*2	30 - 54	FX	незадовільно	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни
		0 - 29	F		Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни
Підсумкова атестація	100				

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЗНАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ДЕННОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ

Вид навчальних занять та контролю	Розподіл між навчальними тижнями															Вид підсумкового семестрового контролю
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Лекції	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	Залік
Практ. заняття	2		2		2		2		2		2		2		1	
Сам. робота	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
Консультації							Конс						Конс			
Поточний контроль	ВК, УО		УО		ПЗ				ПЗ		УО		ПЗ			
Модулі	●				М1			●	●				М2			
Контроль за модулем №1								КР1								
Контроль за модулем №2															КР2	
Контроль самостійної роботи													ЗСР			

Опитування з приводу оцінювання якості викладання дисципліни «Електронна комерція»

<https://docs.google.com/forms/d/1sbiAiRaaLojyF-7NmYhrQGGvI2KgHctH6iZkrqu2Nv0/edit>

Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі навчальної дисципліни

