

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Інститут бізнесу та сучасних технологій  
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

**СИЛАБУС**  
навчальної дисципліни  
**«Електронна комерція»**  
на 2020-2021 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 1 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Товарознавство та комерційна діяльність»
Спеціальність	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	магістр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,  
науковий ступінь і вчене звання,  
посада

**Михайленко Олена Миколаївна**  
к.е.н.

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-160-84-84
Електронна адреса	helmix1106@gmail.com
Розклад навчальних занять	<a href="http://schedule.puet.edu.ua/">http://schedule.puet.edu.ua/</a>
Консультації	очна <a href="http://www.commerce.puet.edu.ua/">http://www.commerce.puet.edu.ua/</a> он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	<a href="https://el.puet.edu.ua/">https://el.puet.edu.ua/</a>

**Опис навчальної дисципліни**

<b>Мета вивчення навчальної дисципліни</b>	формування у студентів комплексної системи знань з електронної комерції, яка б відповідала потребам ринкової економіки і дозволила б їм працювати в сфері інтерактивного бізнесу
<b>Тривалість</b>	4 кредити ЄКТС/120 годин (лекції 16 год, практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
<b>Форми та методи навчання</b>	Лекційні та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом
<b>Система поточного та підсумкового контролю</b>	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточні модульні роботи Підсумковий контроль: ПМК
<b>Базові знання</b>	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Комерційна діяльність», «Торговельні мережі»
<b>Мова викладання</b>	Українська

**Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання**

<b>Програмні результати навчання</b>	<b>Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникли в професійній діяльності (ПР01);</li> <li>• визначати, аналізувати проблеми торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення (ПР02);</li> <li>• вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу і партнерів для досягнення поставленої мети (ПР03);</li> <li>• застосовувати бізнес-комунікації для підтримки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність до адаптації та дій в новій ситуації (K01);</li> <li>• здатність виявляти, ставити та вирішувати проблеми (K02);</li> <li>• здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (K04);</li> <li>• здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку торговельних структур (K06);</li> <li>• здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів торгівлі (K08);</li> <li>• здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності (K09);</li> </ul>

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>взаємодії з представниками різних професійних груп (ПР04);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• вміти професійно, в повному обсязі, з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання в сфері торгівлі (ПР05);</li> <li>• розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності суб'єктів господарювання у сфері торговельної діяльності (ПР08);</li> <li>• вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності торговельних структур за умов невизначеності та ризиків (ПР09);</li> <li>• впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку торговельних структур (ПР 10).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в торговельній діяльності (К10).</li> </ul>

### Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
<b>Модуль 1. „Засади функціонування електронної комерції в середовищі електронного бізнесу”</b>		
Тема 1. Загальна характеристика середовища функціонування електронної комерції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Еволюція середовища електронної комерції», «Структура середовища електронної комерції», «Стан та перспективи розвитку середовища електронної комерції»
Тема 2. Техніко-технологічна складова електронної комерції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Поняття та класифікація технічної складової електронної комерції», «Характеристика структурних елементів технічної складової електронної комерції», «Технологічна складова електронної комерції».
Тема 3. Електронна комерція у середовищі е-бізнесу	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Визначення, сутність та характеристика е-бізнесу», «Загальні відомості про е-комерцію», «Характеристика форм е-комерції».
Тема 4. Бізнес-планування в електронній комерції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми: «Загальні питання планування електронної комерції», «Маркетингова стратегія щодо on-line-покупців», «Робота по реалізації власного WEB-сервера».
<b>Модуль 2. Основні структурні елементи е-комерції</b>		
Тема 5. Комерційно-фінансові операції в процесі купівлі-продажу товарів	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми: «Комерційна робота і віртуальні трансакції», «Типи електронних платежів, що використовуються в комерційній діяльності», «Вимоги до платіжних систем що обслуговують процеси купівлі-продажу».
Тема 6. Безпека в системі електронної комерції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Основи інформаційної безпеки у електронній комерції», «Карта реальності людини», «Захист від несанкціонованого доступу до бізнес-інформації», «Крадіжки грошей з пластикових карт».
Тема 7. Реклама як засіб підвищення ефективності роботи системи електронної комерції	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Специфіка віртуальної реклами та її використання у е-комерції», «Характеристика основних методів рекламування товару у середовищі е-комерції», «Ефективність рекламних дій».

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
		у віртуальному середовищі»
Тема 8. Організація роботи інтерактивного електронного магазину	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Поняття про інтерактивний е-магазин», «Основи організації віртуального підприємства», «Системи управління в е-магазині».
Тема 9. Забезпечення конкурентних переваг віртуального магазину щодо об'єктів традиційної торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	1. Підготувати презентації на теми «Врахування чинників цінової чутливості on-line покупців», «Конкуренція традиційних форм торгівлі з електронною комерцією».

### Інформаційні джерела

1. Про електронну комерцію. Закон України від 03.09.2015 №675-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19\\_4](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19_4).
2. Електронна комерція [Текст] : навч. посібник / С. А. Дrajниця. – Львів : Новий світ-2000, 2016. – 182 с.
3. Електронна торгівля [Текст] / за ред. А. А. Мазаракі // Внутрішня торгівля України [Текст] : монографія / за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – С. 691–717.
4. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
5. Брагин Л.А. Электронная коммерция [Текст] : учебник / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 192 с.
6. Електронна комерція. Навчальний посібник / Шалева О.І. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216 с.

### Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.
- Спеціалізоване програмне забезпечення мережі Internet для підтримки освітнього процесу.

### Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

### Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання та екзамен

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (4 бали); виконання навчальних завдань (4 бали); завдання самостійної роботи (4 бали); тестування (20 балів); поточна модульна робота (18 балів)	50
Модуль 2 (теми 5-9): відвідування занять (5 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (25 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

**Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни**

<b>Сума балів за всі види навчальної діяльності</b>	<b>Оцінка за шкалою ЄКТС</b>	<b>Оцінка за національною шкалою</b>
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни