

Силабус курсу:

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ



Ступінь вищої освіти:	бакалавр
Спеціальність:	
Рік підготовки:	2
Семестр викладання:	Осінній
Кількість кредитів ЄКТС:	5.0
Мова(-и) викладання:	українська
Вид семестрового контролю	Залік

Автор курсу та лектор:

PhD, Білоус Я.Ю.

вчений ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я та по-батькові

доцент кафедри публічного управління, менеджменту та маркетингу

посада

bilous@snu.edu.ua

511ГК аудиторія кафедри
ПУММ

електронна адреса

телефон

месенджер

консультації

Анотація навчального курсу

Цілі вивчення курсу:	Наведені в курсі матеріали спрямовані на формування комплексу професійної компетентності щодо створення та удосконалення процесів електронної комерції за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних систем та технологій.
Результати навчання:	Здатність класифікувати інформаційні системи та технології, що застосовуються в електронній комерції; давати всебічну характеристику інформаційним системам і технологіям в електронній комерції; застосовувати різні види сучасних інформаційних систем і технологій для створення й удосконалення процесів електронної комерції; оцінювати якість та результативність прикладних програм з обробки комерційної інформації, порівнювати їх з аналогами; застосовувати методи, програмний інструментарій та комп'ютерні технології, що орієнтовані на вдосконалення електронної комерції.
Передумови до початку вивчення:	Пререквізитами дисципліни є такі дисципліни: «Маркетинг», «Методологія системного підходу та наукових досліджень», «Інформаційні системи і технології».

Мета та завдання курсу

Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна комерція» є формування у здобувачів вищої освіти знань щодо формування та удосконалення процесів електронної комерції за допомогою сучасних інформаційних систем і технологій, а також набуття практичних навичок використання отриманих знань.

Метою лекційних занять за дисципліною «Електронна комерція» є забезпечення достатнього рівня теоретичних знань, необхідних для розуміння принципів створення,

удосконалення та підтримки процесів електронної комерції за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Метою практичних занять за дисципліною є закріплення теоретичних знань та набуття практичних навичок використання інформаційних систем та технологій для формування процесів електронної комерції.

Метою самостійної роботи за дисципліною є систематизація і закріплення отриманих теоретичних знань і практичних навичок; формування вмінь використовувати нормативну і спеціальну літературу; розвиток пізнавальних здібностей.

Предметом дисципліни є: закономірності формування процесів електронної комерції із застосуванням інформаційних систем і технологій.

Завдання дисципліни – ознайомлення здобувачів вищої освіти з сучасним станом розвитку інформаційних технологій та основними принципами використання інформаційних систем і технологій при формуванні процесів електронної комерції; здійснення практичної підготовки здобувачів використовувати прогресивні Інтернет – комунікації для комерційної діяльності, набуття практичних навичок застосування інформаційних систем і технологій в електронній комерції, набуття навичок застосовувати у професійній діяльності основні методи і принципи формування процесів електронної комерції за допомогою сучасних інформаційних технологій; розвиток логічного та аналітичного мислення; формування навичок самостійної роботи з традиційною літературою та джерелами в Інтернеті.

Знання і навички, отримані на другому (магістерському) рівні при вивченні дисципліни будуть розвинуті на рівні підготовки докторів філософії при виконанні наукових робіт та дисертаційних досліджень.

Знання і навички, отримані при вивченні дисципліни, будуть використовуватись у професійному контексті керівниками, менеджерами (управителями) установ та організацій з метою автоматизації управлінських процесів.

Структура курсу

№	Тема	Години (Л/ПЗ) за формами навчання	Стислий зміст	Інструменти і завдання
1.	Тема 1. Суть, зміст значення та тенденції електронної комерції	денна 3/0/1 заочна 4/0/2	Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблема розвитку електронної комерції в Україні та світі.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні завдання
2.	Тема 2. Основні категорії та інструментарій електронної комерції.	денна 3/0/1	Основні категорії та служби мережі Інтернет. Ідентифікація Інтернет - ресурсів. Особливості українського сегменту Інтернет. Процедура створення Web-сайта. Бізнес-моделі сайтів.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні завдання
3.	Тема 3. Організація і технологія роботи Інтернет – магазину.	денна 4/0/2	Поняття Інтернет - магазину та особливості його функціонування. Класифікація Інтернет магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Організація розрахунків та доставки товарів. Електронні моли як перспективна форма Інтернет - торгівлі.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні завдання
4.	Тема 4. Організація продажу товарів через Інтернет – аукціони.	денна 4/0/2	Суть і особливості віртуальних аукціонів. Типи аукціонів на товари, що продаються на Інтернет - аукціонах. Організаційне забезпечення Інтернет - аукціонів. Організація роботи віртуального аукціону.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні завдання
5.	Тема 5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	денна 4/0/2	Поняття й функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) та горизонтальні (багатогалузеві) торговельні майданчики. Інтернет - представництва бізнес - структур.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні завдання
6.	Тема 6. Платежі та розрахунки за	денна 4/0/2	Поняття електронних платіжних систем та вимоги до них. Особливості кредитних Інтернет - систем. Дебетові	Участь в обговоренні

	товари і послуги в електронній комерції		Інтернет - системи та їх специфічні платіжні засоби. Забезпечення захисту в платіжних системах Інтернет.	Тести Індивідуальні і завдання
7.	Тема 7. Організація надання послуг в електронній комерції	денна 3/0/2	Особливості надання послуг в мережі Інтернет. Інтернет - трейдинг як специфічний вид послуг. Організація надання банківських послуг через Інтернет. Електронні страхові послуги. Система дистанційного навчання як сегмент ринку електронних послуг. Туристичні послуги в мережі Інтернет.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні і завдання
8.	Тема 8. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет.	денна 3/0/2	Особливості сучасного Інтернет - маркетингу. Аналіз якості Інтернет - представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу. Основні принципи і засоби реклами в мережі Інтернет. Особливості застосування засобів Інтернет реклами. Формування цін на товари і послуги в мережі Інтернет.	Участь в обговоренні Тести Індивідуальні і завдання

Рекомендована література

Базова

1. Шалева О. І. Електронна комерція. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
2. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано-Франківськ : «Лілея НВ» – 2015. – 264 с.
3. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е_комерція): навчальний посібник / А. М. Грехов. – К.: Кондор, 2008. – 302 с.
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.

Допоміжна

1. Береза А. М. Основи створення інформаційних систем: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2001. – 214 с
2. Демідов П.Г. Комп'ютерні тренінгові системи в економіці: навч.метод.посіб./П.Г.Демідов. – К.: КНТУ, 2005. – 240с.
3. Лазарева С.Ф. Економіка та організація інформаційного бізнесу: навч. посібник/ С.Ф. Лазарева. – К. : КНЕУ, 2002. – 667 с.
4. Павленко Л. А. Корпоративні інформаційні системи: Навч. посібн. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 260 с.
5. Ситник В. Ф., Писаревська Т. А., Єрьоміна Н. В., Краєва О. С. Основи інформаційних систем: Навч. посібник / За ред. В. Ф. Ситника. — 2-ге вид., перероб. і доп.— К.: КНЕУ, 2001. — 420 с.

Методичне забезпечення

1. Моргачов І.В. Тексти лекцій з дисципліни «Електронна комерція» / Уклад.: І.В. Моргачов – Северодонецьк, Вид-во СНУ ім. В.Даля. 2019. – 60 с.
2. Моргачов І.В. Тексти лекцій з дисципліни „Інформаційні системи і технології в менеджменті” (для студентів напряму 6.030601 „Менеджмент”) / Уклад.: І.В. Моргачов – Северодонецьк, 2017. – 112 с.

Оцінювання курсу

За повністю виконані завдання студент може отримати визначену кількість балів:

Інструменти і завдання	Кількість балів
Участь в обговоренні	10
Тести	30
Індивідуальні завдання	10
Залік	50
Разом	100

Шкала оцінювання студентів

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для іспиту, курсового проекту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу

<i>Плагіат та академічна доброчесність:</i>	<p>Під час виконання завдань здобувач має дотримуватись політики академічної доброчесності. Запозичення мають бути оформлені відповідними посиланнями. Плагіат є забороненим. Перевірка робіт (контрольних, курсових, дипломних, інших наукових) на плагіат здійснюється через сайт університету програмою Unicheck а також іншими доступними сторонніми програмами мережі Інтернет.</p>
<i>Завдання і заняття:</i>	<p>Всі завдання, передбачені програмою курсу мають бути виконані своєчасно і оцінені в спосіб, зазначений вище. Аудиторні заняття мають відвідуватись регулярно. Пропущені заняття (з будь-яких причин) мають бути відпрацьовані з отриманням відповідної оцінки не пізніше останнього тижня поточного семестру. В разі поважної причини (хвороба, академічна мобільність тощо) терміни можуть бути збільшені за письмовим дозволом директора навчально-наукового інституту.</p> <p>Здобувач може пройти певні онлайн-курси, які пов'язані з темами дисципліни, на онлайн-платформах. При поданні документу про проходження курсу здобувачу можуть бути перераховані певні теми курсу та нараховані бали за завдання.</p>
<i>Поведінка в аудиторії:</i>	<p>На заняття здобувачі вчасно приходять до аудиторії відповідно до діючого розкладу та обов'язково мають дотримуватися вимог техніки безпеки.</p> <p>Під час занять здобувачі:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не вживають їжу та жувальну гумку; – не залишають аудиторію без дозволу викладача; – не заважають викладачу проводити заняття. <p>Під час контролю знань здобувачі:</p> <ul style="list-style-type: none"> – є підготовленими відповідно до вимог даного курсу; – розраховують тільки на власні знання (не шукають інші джерела інформації або «допомоги» інших осіб); – не заважають іншим; – виконують усі вимоги викладачів щодо контролю знань.