

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА»

Економічний факультет

Кафедра теоретичної і прикладної економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

Галузь 07 "Управління та адміністрування"

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 1 від 29 серпня 2019 р.

м. Івано-Франківськ - 2019

ЗМІСТ

1. Загальна інформація
2. Анотація до курсу
3. Мета та цілі курсу
4. Результати навчання (компетентності)
5. Організація навчання курсу
6. Система оцінювання курсу
7. Політика курсу
8. Рекомендована література

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Електронна комерція
Викладач (-і)	Ціжма Юрій Іванович, доц., к.е.н., доц. теоретичної і прикладної економіки Ціжма Оксана Анатоліївна, асист. кафедри менеджменту і маркетингу
Контактний телефон викладача	+380660764931 +380509140302
Е-mail викладача	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua oksana.tsizhma@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	3 кредити ЄКТС, 90 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	http://www.d-learn.pu.if.ua
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на інформаційному стенді та сайті кафедри https://ktype.pnu.edu.ua/графік-проведення-консультацій/ .
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Електронна комерція – це середовище, в якому юридична або фізична особа, що знаходиться в будь-якій точці економічної системи, може легко контактувати (з мінімальними витратами) з будь-якою іншою юридичною або фізичною особою з метою спільної діяльності: торгівлі, обміну ідеями, «ноу-хау» тощо.</p> <p>Предмет вивчення дисципліни «Електронна комерція» – методологія і методи побудови, аналізу систем електронної комерції та технологій ведення бізнесу на основі використання інформаційно-комунікаційних можливостей мережі Internet.</p> <p>Об’єкт дослідження електронної комерції – суспільні відносини, що виникають в процесі здійснення Інтернет-комерції із обґрунтуванням впливу права інтелектуальної власності на них.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів: Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції. Змістовий модуль 2. Сучасні технології електронної комерції.</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна комерція» є формування у студентів теоретичних знань і практичних навиків щодо виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів для успішного і безпечного ведення бізнесу в мережі Інтернет.</p> <p>1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Електронна комерція» дати детальну уяву про зміст, типи та принципи електронної комерції; ознайомити студентів з перевагами та недоліками ведення бізнесу в мережі Інтернет та специфікою нормативно-правового забезпечення даного процесу; розглянути основні системи електронної комерції та їх організаційні форми; сформувані навички з організації надання послуг в електронній комерції, використання системи електронних платежів, реалізації маркетингу та реклами в мережі Internet; ознайомити студентів з показниками оцінки ефективності систем електронної комерції та методикою їх розрахунку.</p> <p>1.3. Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми:</p> <p>1. Студент повинен знати:</p> <p>1.1. Суть електронної комерції, її риси, принципи, типи, переваги та недоліки. 1.2. Нормативно-правове забезпечення електронної комерції. 1.2. Системи електронної комерції та їх організаційні форми. 1.4. Механізм організації надання послуг в електронній комерції. 1.5. Системи електронних платежів та методи їх захисту. 1.6. Суть, структуру, принципи та інструменти Інтернет-маркетингу.</p>	

2. Студент повинен уміти:

- 2.1. Пояснити суть електронної комерції, визначити її особливості, принципи, переваги та недоліки.
- 2.2. Застосовувати норми законодавства в сфері електронної комерції під час проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет.
- 2.3. Надати (придбати) послуги, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології глобальної мережі Інтернет.
- 2.4. Уміти застосувати інструменти Інтернет-маркетингу та визначати їх ефективність.
- 2.5. Проводити експертизу вартості бізнесу.

3. Студент повинен мати навички:

- 3.1. Визначити оптимальну модель систем електронної комерції та застосувати її функціональні можливості для проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет.
- 3.2. Застосовувати платіжні засоби електронних платіжних систем та методи їх захисту в процесі господарської діяльності та управління.
- 3.3. Здійснювати покупки в Інтернет з використанням різних видів електронних платіжних систем.

4. Результати навчання (компетентності)

Результати навчання

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН 6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Компетентності

ІК 1. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів відповідних наук і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.							
СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.							
СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.							
СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.							
СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.							
5. Організація навчання							
Обсяг навчальної дисципліни 90 год.							
Вид заняття			Загальна кількість годин				
Лекції			16				
практичні заняття			16				
самостійна робота			58				
Ознаки курсу							
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)		Нормативний / вибірковий			
8	076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"	4		вибірковий			
Тематика курсу							
Тема		кількість год.					
		Денна форма			Заочна форма		
		лек- ції	практи- чні	самостій- на робота	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота
Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, інструментарій та сфери застосування		2	2	5	1	1	8
Тема 2. Системи електронної комерції, їх організаційні форми та правове забезпечення		2	2	5	1	1	8
Тема 3. Системи електронних платежів в електронній комерції		2	2	5	1	1	8
Тема 4. Електронна комерція B2B		2	2	6	1	1	8
Тема 5. Електронна комерція B2C		2	2	6	1	1	4
Тема 6. Інтернет-аукціони		2	2	6	1	-	8
Тема 7. Організація надання послуг в електронній комерції		2	2	6	-	1	8
Тема 8. Системи електронної комерції в корпоративному секторі		1	1	5	1	1	7
Тема 9. Просування в мережі Інтернет		1	1	2	1	1	5
ІНДЗ				10			10
Усього годин		16	16	56	8	8	74

6. Система оцінювання курсу					
Загальна система оцінювання курсу	100 бальна – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен)				
	Поточне тестування та самостійна робота			Екзаменаційна робота (екзамен)	Сума балів з навчальної дисципліни
	Модуль 1	Модуль 2	Модуль 3		
	Поточний контроль	Самостійна робота	Індивідуальне дослідне завдання	Теми 1-9	
	Теми 1-9	Теми 1-9	Теми 1-9		
	30	10	10		
50			50	100	
Практичні заняття	Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час практичних занять сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих). Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу.				
Самостійна робота	Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 10 балів.				
Вимоги до письмової роботи	Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального розрахункового завдання (ІНДЗ). Індивідуальне (розрахункове) завдання виконується в окремому зошиті або друкується на окремих аркушах. Максимальна кількість балів за ІНДЗ становить 10 балів.				
Умови допуску до підсумкового контролю	Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за три змістові модулі: М 1. Поточний контроль (1-30 балів). М 2. Самостійна робота (1-10 балів). М 3. Індивідуальне науково-дослідне завдання (1-10 балів). Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою теоретичної і прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.				
7. Політика курсу					
<p>Підсумковою формою контролю є екзамен, який проводиться виключно у письмовій формі. Максимальна кількість 50 балів за екзаменаційну роботу. Структура білета включає 4 завдання. Правильна відповідь на 1, 2 завдання яке містить теоретичне питання оцінюється максимум в 10 балів; 3 завдання складається з 10 тестів кожний з яких оцінюється в 1 бал; 4 задача оцінюється максимум в 20 балів.</p> <p>Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.</p> <p>Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається Положенням про запобігання та виявлення плагіату у ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/.</p> <p>Відвідання занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а н/б округляється.</p>					
8. Рекомендована література					
Основна література:					
1. Ганцура А.В., Коваленко Н.В. Особливості маркетингового дропшипінгу в системі електронної комерції. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія :					

Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. №15(1). С. 72–75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2017_15%281%29__18

2. Електронна комерція : Навч. посібник / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко та ін. – К. : КНЕУ, 2012. – 326 с.

3. Итоги и планы: e-commerce Украины 2018 / 2019. URL: <https://evo.business/itogi-planu-e-commerce-ukrainy-20182019>.

4. Інтернет-тренди 2019 року. Статистика та факти в США та в усьому світі. URL: <https://uk.vpnmentor.com/blog>.

5. Меджибовська Н. С. Електронна комерція. – К. : Центр навч. л-ри, 2014. – 384 с.

6. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 216 с.

Додаткова література:

1. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на комплексний розвиток електронних сфер урядування, закупівель та комерції [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://eb.dep145.org.ua/node/5>.

2. Гаврилишин Н. М. Сучасний стан та перспективи розвитку електронної комерції в Україні / Гаврилишин Н. М. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Informatica/67476.doc.htm.

3. Електронна комерція в Україні: конкурентний дисбаланс і податкові виклики [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://reforms.in.ua/news/elektronna-komerciya-v-ukrayini-konkurentnyu-dysbalans-i-podatkoviy-vyklyku>.

4. Кудирко Н. Ф., Ф. Особливості сучасного стану ринку електронної комерції в Україні / Н. Ф. Кудирко, Р. М. Федоряк // Технології та дизайн. – 2014. – № 1(10). – С. 1–7.

Інформаційні ресурси:

1. Бібліотека ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.pnu.edu.ua>

2. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rada.gov.ua/>;

3. Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.

4. Національна бібліотека України ім. Ярослава Мудрого [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://nlu.org.ua/>.

5. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства”. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua>.

Наочні матеріали

1. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Електронна комерція» / уклад. Ю.І. Ціжма., О.А. Ціжма – Івано-Франківськ.: ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2019. – 28 с.

Викладач

Ціжма О.А.