

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Економічний факультет

Кафедра бізнесу та управління персоналом

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

Електронна торгівля

вибіркова

Освітньо-професійна програма: Економіка та організація бізнесу
Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Галузь знань: 07 «Управління і адміністрування»
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)
Факультет: економічний
Мова навчання: українська
Розробники: Кравчук Ірина Петрівна, асистент кафедри бізнесу та управління персоналом, к.е.н.

Профайл викладача: <https://econom.chnu.edu.ua/kafedry-ekonomichnogo-fakultetu/pid-torg-birj/pid-kolektyv-kafedry/kravchuk-iryna-petrivna>
Контактний тел.: 509-464
E-mail: i.kravchuk@chnu.edu.ua
Сторінка курсу в Moodle: <https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=1820>
Консультації: очні консультації – за попередньою домовленістю
он-лайн консультації – згідно з графіком

1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни).

Застосування сучасних інформаційних технологій у бізнесі формує нові напрямки в глобальній системі координат світової економіки. Ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах без використання інформаційних технологій неможливе. Інтернет дав можливість вбудувати електронну торгівлю в комплексну мережу комерційної діяльності, яка здійснюється у світовому масштабі з постійно зростаючою кількістю учасників. Особливо це стосується малого й середнього бізнесу, для якого Інтернет дає прекрасну можливість для просування. Спеціалісти, які розбираються в даній сфері, мають високий попит на ринку праці.

Сутність електронної торгівлі полягає в організації процесу товарно-грошового обміну у формі купівлі-продажу на базі електронних технологій. Більш широко трактується це поняття Комісією ООН з міжнародного торгового права: електронна торгівля — це організація і технологія купівлі-продажу товарів, послуг електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів. Отже, обидва визначення містять купівлю-продаж, що здійснюється електронними засобами, причому у віртуальному режимі.

Робоча програма дисципліни спрямована на вивчення економічної природи електронної торгівлі, принципів та сфер її застосування; категорій Internet та технологій електронної торгівлі; засобів безпеки та методів захисту інформації в електронній торгівлі; сучасних видів електронного бізнесу та сфер їх застосування; функціональних можливостей електронної торгівлі, її видів та моделей; механізмів функціонування електронних платіжних систем у корпоративному та споживчому секторах економіки; планування маркетингової стратегії підприємства з використанням Інтернет-реклами та сайтопромоутингу; оцінювання ефективності прийомів електронної торгівлі у бізнес середовищі.

Навчальна дисципліна «Електронна торгівля» буде корисна майбутнім менеджерам, економістам, фахівцям в сфері IT, тим, хто збирається займатися підприємництвом та мати власний електронний бізнес.

2. Мета навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни є формування компетентностей стосовно виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів, теоретичних і практичних знань з організації та ведення електронної торгівлі.

Перелік переваг, які надає вивчення дисципліни:

- отримання якісних знань і формування професійних компетенцій щодо ділових операцій та угод із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем;
- поглиблене вивчення спеціалізованих інформаційних систем і технологій для різних напрямів електронної торгівлі, продуктів для побудови й підтримки B2C, B2B та CRM он-лайн рішень;
- набуття практично орієнтованих навичок управління власним е-бізнесом, підприємствами, організаціями, діяльність яких пов'язана з електронними продажами;
- сучасне навчально-методичне забезпечення (навчальні підручники, практикуми, робочі зошити, електронні навчальні матеріали тощо).

Завдання:

- вивчення теоретичних і практичних засад електронної комерції, типів електронних платежів, методів захисту інформації;
- набуття вмінь оцінювати стан електронної торгівлі з метою створення стратегічних конкурентних переваг для організації;

- дослідження закономірностей й сучасних досягнень в основах теорії та методології електронної комерції.

3. Пререквізити та постреквізити.

Електронна торгівля функціонує і розвивається у нерозривному зв'язку як із багатьма суспільними, економічними, комп'ютерними науками та інформаційними технологіями. Передумовами для вивчення даної дисципліни є фундаментальні дисципліни, а саме: економічна теорія, менеджмент, інформатика, економіка підприємства тощо, а також результати навчання здобуті в процесі вивчення цих дисциплін. Однак особливо тісними є взаємозв'язки електронної торгівлі з економічними дисциплінами, комп'ютерними інформаційними технологіями, які вивчають підприємництво, економіку та організацію управління, веб-технології та веб-дизайн. Своєю чергою, здобутий студентами досвід у ході вивчення навчальної дисципліни «Електронна торгівля» у вигляді системи знань, умінь, норм і цінностей стане теоретичним підґрунтям подальшого вивчення інших економічних та пов'язаних з ними дисциплін: організація торгівлі, стратегія підприємництва, економіка бізнесу, торговельне підприємництво, а також при проходженні виробничої практики і підготовці освітньо-кваліфікаційних робіт.

4. Результати навчання

Загальні та фахові компетентності

- ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
 - ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
 - ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
 - ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
 - СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
 - СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.
- Компетентності визначені освітньою програмою

Результати навчання:

- ПРН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
 - 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.
- Програмні результати визначені освітньою програмою:
- ПРН 21. Використовувати відповідний науково-методичний інструментарій для бізнес-аналізу та обґрунтування на його основі економічних рішень щодо розвитку підприємств у різних сферах економіки.

5. Опис навчальної дисципліни

5.1. Загальна інформація

Назва навчальної дисципліни _____												
Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість			Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	змістових модулів	лекцій	практичні	семінарські	лабораторні	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	2	3	3	90	2	15	15			50	10	залік
Заочна	2	3	3	90	2	15	15			50	10	залік

5.2. Дидактична карта навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма							заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Теми лекційних занять	Змістовий модуль 1. Електронна торгівля та її основні категорії												
Тема 1. Розвиток інформаційної економіки в умовах побудови інформаційного суспільства	8	2	2	-	-	5	8	2	2	-	-	5	
Тема 2. Основні категорії Internet та інструментарій електронної торгівлі	10	2		-	-	7	10	2		-	-	7	
Тема 3. Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі	11	2	2	-	2	5	11	2	2	-	2	5	
Тема 4. Електронна торгівля як складова електронного бізнесу	11	2	2	-	2	5	11	2	2	-	2	5	
Разом за ЗМ1	40	8	6	-	4	22	40	8	6	-	4	22	
Теми лекційних занять	Змістовий модуль 2. Системи електронної торгівлі та перспективи її розвитку												
Тема 5. Системи електронної торгівлі у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернеті, віртуальні підприємства, мобільна комерція	13	2	2		2	7	13	2	2		2	7	
Тема 6. Системи електронної торгівлі у споживчому секторі	13	2	2	-	2	7	13	2	2	-	2	7	
Тема 7. Електронні платіжні системи та Інтернет-реклама	11	2	2	-	-	7	11	2	2	-	-	7	
Тема 8. Перспективи розвитку електронної торгівлі	13	2	2	-	2	7	13	2	2	-	2	7	

Разом за 3М 2	50	16	14	-	6	28	50	16	14	-	6	28
Усього годин	90	16	14	-	10	50	90	16	14	-	10	50

5.2.1. Теми семінарських або практичних, або лабораторних занять

№ з/п	Назва теми
1	Тема 1. Розвиток інформаційної економіки в умовах побудови інформаційного суспільства
2	Тема 2. Основні категорії Internet та інструментарій електронної торгівлі.
3	Тема 3. Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі.
4	Тема 4. Електронна торгівля як складова електронного бізнесу .
5	Тема 5. Системи електронної торгівлі у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернеті, віртуальні підприємства, мобільна комерція
6	Тема 6. Системи електронної торгівлі у споживчому секторі: торгові ряди, Інтернет (B2C)
7	Тема 7. Електронні платіжні системи та Інтернет-реклама
8	Тема 8. Перспективи розвитку електронної торгівлі

5.2.2. Тематика індивідуальних завдань

№ з/п	Назва теми
1	Тема 3. Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі.
2	Тема 4. Електронна торгівля як складова електронного бізнесу .
3	Тема 5. Системи електронної торгівлі у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернеті, віртуальні підприємства, мобільна комерція
4	Тема 6. Системи електронної торгівлі у споживчому секторі: торгові ряди, Інтернет (B2C)
5	Тема 8. Перспективи розвитку електронної торгівлі

5.2.3. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми
1	Тема 1. Розвиток інформаційної економіки в умовах побудови інформаційного суспільства
2	Тема 2. Основні категорії Internet та інструментарій електронної торгівлі.
3	Тема 3. Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі.
4	Тема 4. Електронна торгівля як складова електронного бізнесу .
5	Тема 5. Системи електронної торгівлі у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернеті, віртуальні підприємства, мобільна комерція
6	Тема 6. Системи електронної торгівлі у споживчому секторі: торгові ряди, Інтернет (B2C)
7	Тема 7. Електронні платіжні системи та Інтернет-реклама
8	Тема 8. Перспективи розвитку електронної торгівлі

6. Методи навчання, форми та методи оцінювання

Методи навчання

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – практичні методи (практичні або лабораторні роботи)

МО3 – бізнес-кейси (індивідуальні або командні)

МН4 – наочні методи (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали, тощо)

МН5 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

МН6 – комп'ютерні засоби навчання (онлайн курси – ресурси, web-конференції, вебінари тощо)

МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням або за програмою навчальної дисципліни

Форми та методи оцінювання

МО3 – захист бізнес-кейсів, результатів досліджень

МО4 – аналітичні звіти, реферати, тези доповідей, статті

МО5 – презентації результатів виконання завдань

МО6 – оцінювання завдань лабораторних робіт

МО7 – підсумковий контроль – залік

МО11 – інші види індивідуальних та групових завдань

Критерії оцінювання результатів навчання з навчальної дисципліни

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-10 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та заліку заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Критеріями оцінювання є:

при усних відповідях: повнота розкриття питання; логіка викладання матеріалу; використання основної та додаткової літератури; аналітичні міркування, уміння робити порівняння, висновки; уміння аналізувати теоретичні проблеми з урахуванням світової і вітчизняної практики;

при виконанні письмових завдань: повнота розкриття питання, аргументованість і логіка викладання матеріалу, використання літературних джерел, законодавчих актів, прикладів та фактичного матеріалу тощо; цілісність, системність, логічність, уміння формулювати висновки; акуратність оформлення письмової роботи.

Максимальна оцінка знань студента під час навчальних занять за кожну тему (опитування, тестування, розв'язання задач), виконанні завдань для самостійної роботи, підготовці есе – 4 бали. Проведення підсумкового контролю здійснюється у формі заліку в обсязі навчального матеріалу, визначеного навчальною програмою дисципліни і в терміни, передбачені графіком навчального процесу. Загальна підсумкова оцінка з дисципліни (максимум 100 балів) визначається як сума балів поточного і модульного контролю та результатів заліку (як можливість отримання додаткових балів, якщо набрані протягом семестру бали не влаштовують студентів). У випадку отримання менше 50 балів за результатами загального підсумкового контролю, студент обов'язково здійснює перескладання для ліквідації академічної заборгованості.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота										Підсумковий тест (залік)	Сума
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2					40	100
T1	T2	T3	T4	МК	T5	T6	T7	T8	МК		
5	5	5	5	10	5	5	5	5	10		

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
	Оцінка (бали)	Пояснення за розширеною шкалою
Відмінно	A (90-100)	відмінно
Добре	B (80-89)	добре
	C (70-79)	
Задовільно	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	
Незадовільно	FX (35-49)	(незадовільно) з можливістю повторного складання
	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим повторним курсом

Система оцінювання знань студентів з дисципліни «Електронна торгівля» передбачає оцінювання окремих видів (напрямів) роботи студентів, зокрема:

- 1) оцінювання роботи студентів на семінарських і практичних заняттях;
- 2) оцінювання підсумкової контрольної роботи;
- 3) оцінювання відповіді студента на заліку.

Залік — це форма підсумкового контролю засвоєння студентом теоретичного та практичного матеріалу з дисципліни.

Залік проводиться в усній або у письмовій формах на основі залікових білетів. Залікові білети охоплюють зміст всієї програми дисципліни та складаються з двох теоретичних питань, трьох тестових завдань та практичного завдання (практичної ситуації). Знання теоретичних та практичних аспектів дисципліни максимально оцінюються в 40 балів.

Критерії оцінювання відповіді студента на заліку наступні:

- «36-40» балів - студент дає обґрунтовану, глибоку та теоретично правильну відповідь на поставлені теоретичні питання, демонструє знання теоретичного та практичного матеріалу, термінів, наводить висновки, правильно вирішує тестові та практичне завдання;

- «32-35» балів - студент дає обґрунтовану, глибоку та теоретично правильну відповідь на поставлені теоретичні питання, демонструє знання теоретичного та практичного матеріалу, термінів, наводить узагальнення і висновки, правильно вирішує тестові завдання, проте наявні несуттєві неточності в практичній ситуації;

- «28-31» бал - студент володіє знанням матеріалу на рівні п.1, але ним допущені незначні помилки у формулюванні термінів і категорій, при виконанні тестових і практичних завдань допускає незначні помилки, але виконує їх повністю;

- «24-27» балів - студент показав посередні знання з теоретичної підготовки або дає малообґрунтовані відповіді, частково виконує тестові та практичне завдання;

- «20-23» бали - студент показав посередні знання з теоретичної підготовки або дає малообґрунтовані відповіді, частково виконав тестові та практичне завдання;

- «0-19» балів - студент не може повністю розкрити суть теоретичного питання, не знає певних відповідних категорій (термінів), допускає багато помилок, неточностей, не правильно вирішив тестові та практичне завдання.

Перелік залікових питань

1. Сутність та основні поняття електронної торгівлі: об'єкти, суб'єкти, предмет.
2. Історія розвитку електронної торгівлі.
3. Принципи функціонування електронної торгівлі.
4. Види електронної економічної діяльності.
5. Порівняльний аналіз електронної торгівлі з традиційною торгівлею.
6. Фактори зниження витрат при використанні електронної торгівлі.
7. Переваги функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі.
8. Недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної торгівлі.
9. Основні категорії мережі Internet.
10. Найпопулярніші служби мережі Internet.
11. Основні інструменти пошуку інформації у мережі Інтернет.
12. Web-сайт. Класифікація Web-сайтів.
13. Базові технології електронної торгівлі.
14. CMS-системи. Класифікація CMS-систем.
15. Переваги і недоліки CMS-систем.
16. Характеристика засобів захисту інформації.
17. Технологія захисту інформації при роботі у мережі.
18. Види загроз безпеці інформаційної системи.
19. Шифрування та електронний цифровий підпис.
20. Електронна банківська діяльність (Інтернет-банкінг).
21. Електронні брокерські послуги (Інтернет-трейдинг).
22. Електронні аукціони.
23. Електронна пошта.
24. Електронні бюро.
25. Електронні страхові послуги.
26. Дистанційне навчання.
27. Функціональні можливості електронної комерції та її види.
28. Моделі електронної комерції.
29. Системи електронної комерції в секторі B2B.
30. Корпоративні представництва в Інтернеті.
31. Віртуальні підприємства.
32. Інтернет-інкубатори.
33. Мобільна торгівля.
34. Електронні торгові ряди.
35. Інтернет-вітрини.
36. Інтернет-магазини.
37. Види електронних систем взаєморозрахунків.
38. Пластикові картки.
39. Класифікація пластикових карток.
40. Основні поняття систем взаєморозрахунків пластиковими картками.
41. Механізм взаєморозрахунків пластиковими картками в Інтернеті.
42. Переваги і недоліки використання пластикових карток в Інтернет-комерції.
43. Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Сайтопромоутинг.
44. Інтернет-реклама.
45. Види Інтернет-реклами.
46. Ефективність Інтернет-реклами.
47. Вірусний маркетинг та спам.
48. Основні напрями розвитку систем електронної торгівлі.

49. Правове регулювання електронної торгівлі в Україні.
50. Державні заходи щодо просування розвитку електронної торгівлі в умовах інформаційного суспільства.
51. Перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні.

7.1. Базова (основна)

1. Береза А.М. Електронна комерція. Навч. пос. К.: КНЕУ, 2002. 328 с.
2. Зибарева О.О., Кравчук І.П. «Формування механізму мережевої економіки на підприємствах»: Монографія. Чернівці: Технодрук, 2020. 276с.
3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Груп, 2021. 454.
4. Макарова М.В. Електронна комерція: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. Київ : Академія, 2002. 269 с.
5. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: : навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. К.: ЦНЛ, 2004. 383 с.
6. Плєскач В.Л. Електронна комерція: підручник. К.: Знання, 2007. 535 с.
7. 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.
8. Шалева О.І. Електронна комерція: Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 209 с.

7.2.Допоміжна

9. Возний М. І. Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні. Збірник наук. праць Буковинського університету. Економічні науки. 2011. Вип. 7. С. 243–252.
10. Гошко Т. Перешкоди розвитку електронної комерції в Україні. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. 2014. № 21(1).
11. Гуцалюк М. В. Безпека Інтернет-торгівлі. Правова інформатика. № 1. 2007. С. 26–28.
12. Дадьо Я. Е-торгівля – нова логістика. Вісник «Логістика». Львів : Національний університет «Львівська політехніка». 2001. № 424. С. 283 – 289.
13. Меджибовська Н. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні. Економіка України. 2003. № 6. С. 36 – 41.
14. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003. Чинний з 1.01.2004. Відомості Верховної Ради. 2003. № 36. С. 276.
15. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003. Чинний з 22.11.2003 . Відомості Верховної Ради. 2003. № 36. С. 275.
16. Про електронну комерцію. Закон України № 675-VIII від 03.09.2015 URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. (дата звернення: 30.07.2022).
17. Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах : Закон України від 31.05.2005 № 2594-IV // Відомості Верховної Ради. 2005. № 26. С. 347.
18. Про захист персональних даних. Закон України № 2297-VI від 01.06.2010 URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2297> (дата звернення: 30.07.2022).
19. Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки. Економіка. Фінанси. Право. 2013. № 4. С. 16-20.
20. Чучко Н. О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин. Економіка промисловості. 2011. № 4. С. 153–158.
21. Шість головних тенденції 2023 року для e-commerce – прогноз. URL: <https://aquila24.pl/24764/>
22. The Global Competitiveness Report 2020. URL: <http://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020> (дата звернення: 30.07.2022).

23. The Global Innovation Index 2022. <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-section1-en-gii-2022-at-a-glance-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf> (дата звернення: 10.01.2023).

8. Інформаційні ресурси

24. База українського законодавства в Інтернет. URL: <http://www.lawukraine.com> (дата звернення: 30.07.2022).
25. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
26. Інститут глобальних стратегій. URL: <http://www.igls.com.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
27. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. URL: <http://www.ier.kiev.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
28. Інтернет-портал для управлінців. URL: <http://www.management.com.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
29. Міністерство економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
30. Наукова бібліотека ім. Максимовича. URL: <http://www.lib-gw.univ.kiev.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
31. Національна бібліотека України ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 30.07.2022).
32. Національна парламентська бібліотека. URL: <http://www.alpha.rada.kiev.ua> (дата звернення: 30.07.2022).