



Міжнародний європейський університет



КАФЕДРА _____
менеджменту та економіки _____



2021
SYLLABUS
ДОДАТОК 1



Дисципліна

Електронна комерція

Викладач

Міхно Інеса Сергіївна
кандидат економічних наук
доцент кафедри менеджменту та економіки

Профайл викладача (-ів)

<https://business.ieu.edu.ua/pro-yemsh/struktura-kafedry-vykladachi/kafedry/kafedra-menedzhmentu>

Консультації

Очні консультації друга середа місяця з 16.00 до 17.00

Он-лайн консультації третя п'ятниця місяця з 16.00 до 17.00

Контактний телефон

+38-093-426-42-45

e-mail:

inessamikhno@ieu.edu.ua

Сторінка дисципліни

<https://business.ieu.edu.ua/>

Форма підсумкового контролю

залік

диференційований
залік

екзамен



1 Коротка анотація дисципліни

Стан та розвиток електронної комерції значною мірою визначають темпи наближення країни до побудови інформаційного суспільства, створює підґрунтя для прискорення інтеграції її економіки у світову. Тому проблема розвитку електронної комерції в Україні є безумовно актуальною.

2 Передумова вивчення дисципліни

Дисципліна "Електронна комерція" належить до спеціальних дисциплін, які забезпечують формування знань та навиків бакалаврів по впровадженню комп'ютерних технологій у бізнесі, основ електронної комерції та її використанню у менеджменті та економіці. Будь-яка ділова активність, що використовує можливості глобальної інформаційної мережі для модифікації внутрішніх і зовнішніх зв'язків фірми з метою створення прибутку охоплюється поняттям електронний бізнес та електронна комерція. Стан та розвиток електронної комерції значною мірою визначають темпи наближення країни до побудови інформаційного суспільства, створює підґрунтя для прискорення інтеграції її економіки у світову. Тому проблема розвитку електронної комерції в Україні є безумовно актуальною.

3 Мета та цілі дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна комерція» є формування комплексу теоретичних знань і практичних навичок щодо ефективного здійснення ділових операцій та угод з використанням електронних засобів, оволодіння методами та технологіями електронної комерції, що використовуються у сучасному бізнесі.

4 Результати навчання

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

ПРН 20. Демонструвати навички використання інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій.

5 Кредити ECTS

90 годин = 3 кредити ECTS

6 Структура дисципліни

Найменування тем	Вид занять / год		
	Лекції	Семінарські заняття / практичні / лабораторні	Самостійна робота
Тема 1. Глобальна інформаційно-комунікаційна інфраструктура	1	2	6
Тема 2. Основні поняття електронного бізнесу й електронної комерції	2	3	6
Тема 3. Платіжні та фінансові системи Інтернет	2	3	6
Тема 4. Переваги функціонування електронного бізнесу та електронної комерції, її види	1	2	6
Тема 5. Безпека і захист інформації при електронній комерції	2	2	4
Тема 6. Маркетинг в електронній комерції	2	2	4
Тема 7. Електронний ринок на базі Інтернет	1	2	5
Тема 8. Електронна підтримка споживачів	1	2	5
Тема 9. Тактичні прийоми електронної комерції	2	2	4
Тема 10. Перспективи електронної комерції	1	2	2
Тема 11. Зміни в процесі суспільного відтворення, пов'язані з технологіями електронної комерції	1	2	2

7 Перелік обов'язкових завдань

Обов'язкові завдання	Кінцеві терміни підготовки
Глобальна інформаційно-комунікаційна інфраструктура	За розкладом
Основні поняття електронного бізнесу й електронної комерції	За розкладом
Платіжні та фінансові системи Інтернет	За розкладом
Переваги функціонування електронного бізнесу та електронної комерції, її види	За розкладом
Безпека і захист інформації при електронній комерції	За розкладом
Маркетинг в електронній комерції	За розкладом
Електронний ринок на базі Інтернет	За розкладом
Електронна підтримка споживачів	За розкладом

Тактичні прийоми електронної комерції	За розкладом
Перспективи електронної комерції	За розкладом
Зміни в процесі суспільного відтворення, пов'язані з технологіями електронної комерції	За розкладом

8 Перелік вибірових завдань

Обов'язкові завдання	Кінцеві терміни підготовки
<i>Завдання 1. Назвіть для чого використовують системи управління продажами, розкрийте поняття системи повного циклу супроводу клієнтів (CRM-системи) та системи повного циклу супроводження постачальників (SCM-система). Студент самостійно повинен відповісти на питання, проаналізувати етапи розвитку систем B2B, розробити схему їх тестування та підбору під задані задачі.</i>	За розкладом
<i>Завдання 2. Розкрити поняття «корпоративний інформаційний портал». Студент самостійно повинен провести аналіз корпоративних інформаційних систем та дослідити поняття «корпоративний інформаційний портал».</i>	За розкладом
<i>Завдання 3. Розкрити поняття «віртуального підприємства». Студент самостійно повинен надати визначення «віртуальному підприємству», проаналізувати чим відрізняється традиційне підприємство від віртуального підприємства та створити власне віртуальне підприємство.</i>	За розкладом
<i>Завдання 4. Розкрийте сутність та зміст «інтернет-інкубатора». Студент самостійно повинен дати визначення поняттю «Інтернет-інкубаторів», пояснити чим відрізняється венчурний інкубатор від венчурного акселератора.</i>	За розкладом
<i>Завдання 5. Аналіз сучасних тенденцій розвитку мобільної комерції. Студент самостійно повинен зробити аналіз мобільної комерції на даний час, дослідити переваги і недоліки мобільної комерції. Результати надати у звіті.</i>	За розкладом
<i>Завдання 6. Аналіз особливостей функціонування інтернет-магазинів, рядів, вітрин. Студент самостійно повинен перерахувати надати визначення: що є електронним торговим рядом, назвати три варіанти участі продавця в електронному торговому ряду, визначити позитивні сторони розміщення інформації в електронному торговому ряду, проаналізувати принцип організації Інтернет-вітрини, вказати відмінність Інтернет-вітрини від Інтернет-магазину.</i>	За розкладом
<i>Завдання 7. Аналіз роботи з пластиковими картами. Студент самостійно повинен зробити аналіз видів електронних платіжних систем, дати визначення «пластиковій карті», зробити класифікацію пластикових карт, знайти відмінність дебітної від кредитної карти, корпоративної від сімейної карти, надати визначення «безконтактної карти», «револьверної карти», поняттям «еквайер» і «емітент».</i>	За розкладом
<i>Завдання 8. Аналіз ринку електронної комерції в Україні та за кордоном. Студент самостійно повинен зробити аналіз зарубіжного досвіду формування ринку електронної комерції, порівняти зі</i>	За розкладом

станом ринку в Україні, вивчити особливості побудови електронного бізнесу в Україні.	
--	--

9 Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міждисциплінарна інтеграція	Курс (рік навчання)	Цикл: загальної підготовки / професійної підготовки / вільного вибору
Один семестр	6 семестр	Так	3-й курс	Цикл вільного вибору

10 Технічне й програмне забезпечення / обладнання

ADempiere,
Interchange,
OpenCart,
Prestashop,
Oracle E-Hub

11 Система оцінювання та вимоги

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни здійснюється в балах відповідно до табл.1.

Таблиця 1

Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Електронна комерція»

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота											Розділ II Підсумковий контроль	Всього
Змістовий розділ 1				Змістовий розділ 2					Змістовний розділ 3			
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11		
5	5	5	5	5	5	5	5	6	7	7	40	100

*T1, T2, ..., T11 – теми занять

Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

Поточне оцінювання знань студентів проводиться протягом семестру у наступних формах: усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань; перевірки правильності розв'язання практичних задач; експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Загальна оцінка знань студентів за поточним контролем

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів. Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів. Підсумкове оцінювання знань студентів

проводиться у формі **заліку**. Максимальна кількість балів, яку можна отримати на заліку складає **40** балів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

З урахуванням вищевикладеного результати заліку оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на заліку оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами заліку та незадовільну загальну підсумкову оцінку. Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік. Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**. Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

12 Політика дисципліни

Політика навчальної дисципліни визначається системою вимог, які викладач пред'являє до студента при вивченні дисципліни "Електронна комерція" та ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Вимогою для студентів є активна участь, виконання необхідного мінімуму навчальної роботи.

13 Політика щодо пропусків занять

Під час занять є неприпустимим пропусків без поважної причини, запізнь. При наявності пропущених більше 50% занять студент не буде допущений до підсумкового контролю знань.

14 Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну

При виконанні завдання пізніше терміну здачі на тиждень при наявності поважної причини, підсумковий бал за завдання знижується на 10% від отриманої оцінки. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання завдань відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

15 Політика дотримання 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 екзаменів заборонені.

Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності в Міжнародному європейському університеті згідно з Кодексом академічної доброчесності науково-педагогічних, наукових, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти Міжнародного європейського університету – <https://ieu.edu.ua/pro-mieu/publiczna-informatsiia>

16 Рекомендовані джерела інформації

1. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С.Коноваленко, Л.О.Болтянська, Д.М.Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278 с.
2. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І.В.Бойчук, О.М.Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
3. Пістунов І.М. Безпека електронної комерції: навчальний посібник / І.М.Пістунов, Є.В.Кочура ; Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – 125 с.

4. Береза А.М. Електронна комерція: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 320 с.

17 Поради з успішного навчання на курсі

Відповідальність – це усвідомлення того, що для досягнення успіху ви самі маєте визначити свої пріоритети, розподілити час і ресурси.

Шукайте оптимальний розв'язок завдання.

Будьте вимогливими до себе.