



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

*Кафедра економіки та підприємництва*

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

Кропивницький – 2021

## ЗМІСТ

1. Загальна інформація.
2. Анотація до дисципліни.
3. Мета і завдання дисципліни.
4. Формат дисципліни.
5. Результати навчання.
6. Обсяг дисципліни.
7. Ознаки дисципліни.
8. Пререквізити.
9. Технічне та програмне забезпечення /обладнання.
10. Політика курсу.
11. Навчально-методична карта дисципліни.
12. Система оцінювання та вимоги.
13. Рекомендовані джерела інформації.

## 1. Загальна інформація

Назва курсу	<b>Електронна комерція</b>
Викладач	Савеленко Григорій Володимирович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та організації виробництва
Контактний телефон	(0522)390463
Е-пошта	<a href="mailto:grigoriy.savelenko@gmail.com">grigoriy.savelenko@gmail.com</a>
Консультації	<i>очні</i> – відповідно до затвердженого графіку консультацій; <i>онлайн</i> – е-листування, у месенджері (Facebook-Messenger), вебінари на платформі Zoom (за запитом здобувача)
Система дистанційного навчання	<a href="http://moodle.kntu.kr.ua/">http://moodle.kntu.kr.ua/</a>

## 2. Анотація до дисципліни

Упровадження нових інформаційних технологій впливає на всі сфери діяльності кожного підприємства, так і економіки в цілому. Під впливом цих процесів формується новий економічний простір – новий ринок або Internet-ринок як система нових економічних відносин. В Україні все більша кількість підприємств усвідомлює нові можливості ведення бізнесу в Internet-середовищі.

Область використання Internet-технологій у господарській діяльності підприємств різнобічна: від створення єдиного внутрішнього інформаційного простору до повної інтеграції бізнесу в середовище Internet і зовнішньої взаємодії з суб'єктами ринку через глобальну інформаційну мережу. Internet-технології стають ефективним знаряддям бізнесу, який пов'язує в єдиний ланцюг постачальника, виробника і споживача. Тому формування системи знань та навичок з електронної комерції на сьогодні одне з важливих завдань підготовки майбутніх висококваліфікованих фахівців.

Електронна комерція (E-commerce) – це широкий набір інтерактивних методів ведення діяльності з надання споживачам товарів та послуг. Також під електронною комерцією розуміють будь-які форми ділових операцій, де сторони взаємодіють через електронні технології, а не в процесі фізичного обміну чи контакту. Ведення бізнесу засобами електронної торгівлі ґрунтується на використанні електронних комунікацій та технологій обробки цифрової інформації для встановлення та зміни відносин зі створення вартості між організаціями та організаціями і споживачами.

Предмет вивчення навчальної дисципліни – методологічні й методичні інструменти побудови та дослідження систем електронної комерції для підвищення ефективності функціонування економічних систем в умовах динамічного ринкового середовища.

## 3. Мета і завдання дисципліни

**Мета вивчення навчальної дисципліни** – набуття здобувачами теоретичних знань та практичних навичок з виконання ділових операцій за допомогою електронних засобів та використання Internet-технологій у бізнесі. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. Знання та розуміння предметної області та професійної діяльності. Навички використання інформаційних і комунікативних технологій.

Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Здатність здійснювати відбір, аналіз, оцінку, систематизацію, моніторинг, організацію, зберігання, розповсюдження та надання в

користування інформації та знань у будь-яких форматах.

Здатність використовувати сучасні прикладні комп'ютерні технології, програмне забезпечення, мережеві та мобільні технології для вирішення професійних завдань.

Здатність підтримувати ділову комунікацію з усіма суб'єктами інформаційного ринку, користувачами, партнерами, органами влади та управління, засобами масової інформації.

**Основне завдання вивчення дисципліни** – засвоєння основних принципів побудови та аналізу систем електронної комерції, технології ведення бізнесу за допомогою Інтернет-технологій, отримання теоретичних знань та практичних навичок з електронної комерції, формування компетентностей, важливих для особистісного розвитку фахівців та їхньої конкурентоспроможності на сучасному ринку праці.

#### 4. Формат дисципліни

Для денної форми навчання:

Викладання курсу передбачає для засвоєння дисципліни традиційні лекційні заняття із застосуванням електронних презентацій у поєднанні із практичними роботами, виконанням самостійно підготовлених завдань.

Формат очний (offline / Facetoface).

Для заочної форми навчання:

Формат очний (offline / Facetoface), у міжсесійний період – дистанційний (online).

#### 5. Результати навчання

Здобувачі вищої освіти повинні:

**знати:**

- основні поняття, категорії, практичний інструментарій, методологію та специфіку предмету;
- напрямки електронної комерції;
- типи електронних платежів;
- засоби захисту інформації при електронній комерції;
- основні переваги ведення бізнесу в Інтернеті;
- проблеми та перспективи розвитку електронної комерції;

**вміти:**

- застосовувати міждисциплінарні підходи при критичному осмисленні проблем розвитку електронної комерції;
- аналізувати роботу систем електронної комерції за визначеними критеріями;
- приймати обґрунтовані рішення щодо механізму реалізації Інтернет-технологій у бізнесі;
- оцінювати ефективність заходів щодо розвитку систем електронної комерції;
- обирати та ефективно використовувати спеціалізоване програмне забезпечення.

**Набути соціальних навичок (soft-skills):**

- здійснювати професійну комунікацію, ефективно пояснювати і презентувати матеріал, взаємодіяти у проектній діяльності;
- не байдуже ставлення до участі у громадських суспільних заходах, спрямованих на підтримку здорового способу життя тощо.

#### 4. Обсяг дисципліни

Вид роботи	Кількість годин
Лекції	14
Практичні заняття	14
Самостійна робота	32
<i>Разом</i>	<i>60</i>

### 7. Ознаки дисципліни

Рік викладання	Курс (рік навчання)	Семестр	Кількість кредитів / годин	Вид підсумкового контролю	Нормативна / вибіркова
2021/2022	III	5	2 / 60	Залік	Вибіркова

### 8. Пререквізити

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Електронна комерція» значно підвищиться, якщо здобувач попередньо опанував матеріал таких дисциплін, як: «Основи економічної теорії», «Документознавство» тощо.

### 9. Технічне та програмне забезпечення/обладнання

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт.

### 10. Політика курсу

#### Академічна доброчесність:

Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлювати наслідки її порушення.

#### Відвідування занять:

Відвідання занять – важлива складова навчання. Очікується, що всі студенти відвідають лекції і практичні заняття курсу.

Пропущені заняття повинні бути відпрацьовані не пізніше ніж за тиждень до залікової сесії.

#### Поведінка на заняттях:

**Недопустимість:** запізнення на заняття, списування та плагіат, несвоєчасне виконання поставленого завдання.

При організації освітнього процесу в Центральноукраїнському національному технічному університеті студенти, викладачі та адміністрація діють відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в ЦНТУ»

([http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/The\\_provisions\\_of\\_company\\_profile.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/The_provisions_of_company_profile.pdf)); «Положення про організацію вивчення вибіркового навчального дисциплін та формування індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти» (<http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/vibir.pdf>); «Положення про дотримання академічної доброчесності науково-педагогічними працівниками та здобувачами вищої освіти ЦНТУ» (<http://www.kntu.kr.ua/?view=univer&id=50>).; «Положення про систему забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти у ЦНТУ». Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/polozh\\_system\\_yakosti.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/doc/polozh_system_yakosti.pdf).

### 11. Навчально-методична карта дисципліни

Тема	Кількість годин		
	Лекції	Лабораторні заняття	Самостійна робота
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції</b>			
<b>Тема 1.</b> Основні поняття електронної комерції.	2	2	4
<b>Тема 2.</b> Інтернет як основний засіб ведення електронного бізнесу.	2	2	4
<b>Тема 3.</b> Платіжні та фінансові системи в електронній комерції	2	2	4
<b>Тема 4.</b> Безпека інформації при електронній комерції.	2	2	4
<b>Змістовий модуль 2. Напрями застосування методів і технологій електронної комерції</b>			
<b>Тема 5.</b> Маркетинг в електронній комерції.	2	2	4
<b>Тема 6.</b> Системи електронної комерції напряму B2B.	2		4
<b>Тема 7.</b> Системи електронної комерції напряму B2C.		2	4
<b>Тема 8.</b> Віртуальні підприємства.	2	2	4
<b>Разом</b>	14	14	32

### 12. Система оцінювання та вимоги

**Види контролю:** поточний, підсумковий.

**Методи контролю:** спостереження за навчальною діяльністю здобувачів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль.

**Форма підсумкового контролю:** залік.

Контроль знань та умінь здобувачів (поточний та підсумковий) здійснюється за кредитною трансферно-накопичувальною системою організації освітнього процесу в ЦНТУ. Рейтинг студента із засвоєння навчальної дисципліни визначається за стобальною та дворівневою («зараховано, «не зараховано») шкалами оцінювання результатів навчання. Він складається з рейтингу поточної навчальної роботи впродовж семестру, для оцінювання якої призначається 100 балів.

За навчальним планом передбачається при вивченні навчальної дисципліни виконання певних видів робіт на лекційних, практичних, семінарських заняттях, виконання індивідуальних завдань, інших видів навчальної діяльності, тому оцінка здобувачам вищої освіти вище 60 балів може виставлятися без виконання ними підсумкової залікової роботи.

Семестровий залік проводиться на останньому занятті, до початку екзаменаційної сесії.

**Розподіл балів, які отримують студенти при вивченні дисципліни «Електронна комерція»**

Поточний контроль та самостійна робота																Підсумковий контроль	
Змістовий модуль 1								Змістовий модуль 2								Всього	Залік
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	ЗК 1	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	ЗК 2		
5	5	5	5	5	5	5	15	5	5	5	5	5	5	5	15	100	100

Примітка: T1, T2, ..., T14 – тижні, ЗК1, ЗК2 – поточний змістовий контроль

*Критерії оцінювання.* Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, практичні заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті.

#### **Рівень знань оцінюється:**

«Відмінно» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти досконало засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання у процесі аналізу практичного матеріалу, висловлює власні міркування стосовно тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок.

«Добре» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, викладає його аргументовано, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, має практичні навички, висловлює власні міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або у процесі аналізу практичного матеріалу.

«Задовільно» / «Зараховано» – здобувач вищої освіти, в основному, володіє теоретичними знаннями з навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконливо відповідає, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє неточності у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх з майбутньою діяльністю.

«Незадовільно» / «Не зараховано» – здобувач вищої освіти не опанував навчальний матеріал дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі; відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані. Студенти, які не з'явилися на іспит без поважних причин, вважаються такими, що одержали незадовільну оцінку.

Переведення підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, вираженої у балах, в екзаменаційну (залікову) за національною шкалою та шкалою ЄКТС здійснюється за відповідною шкалою.

#### **Шкала оцінювання**

Оцінка за шкалою ЄКТС	Визначення	Оцінка		
		За національною системою (іспит, диференційований залік: курсова робота, практика)	За національною системою (залік)	За системою ЦНТУ
A	ВІДМІННО – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	Зараховано	90–100
B	ДУЖЕ ДОБРЕ – вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	Зараховано	82–89
C	ДОБРЕ – в цілому правильна робота з певною кількістю грубих помилок			74–81
D	ЗАДОВІЛЬНО – непогано, але з значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	Зараховано	64–73

E	ДОСТАТНЬО – виконання задовольняє мінімальні критерії			60–63
FХ	НЕЗАДОВІЛЬНО – потрібно попрацювати перед тим, як перескласти	2 (незадовільно)	Незараховано	35–59
F	НЕЗАДОВІЛЬНО – необхідна серйозна подальша робота			1–34

Критерії оцінювання знань і вмінь здобувачів визначені [Положенням про організацію освітнього процесу в ЦНТУ](#) (С. 28-31).

### 13. Рекомендовані джерела інформації

#### Основні:

1. Електронна комерція. Навчально-методичний посібник: практикум, 2-ге видання /М.М. Полтавець, Г.В. Савеленко, М. С. Онищук – Кіровоград: ФОП Лисенко В.Ф., 2013. –172с.
2. Шалева О.І. Електронна комерція. Навч. посіб. –К.: Центручбової літератури, 2011. –216 с.
3. Макарова М.В. Електронна комерція: Посібник для студентів вищих навчальних закладів.– К.: Видавничий центр «Академія», 2002.–272 с.
4. Електронна комерція: Навч. посібник /А.М. Березатаін.–К.: КНТУ, 2002.–320с.

#### Допоміжні:

5. Алексунин В. Електронна комерція и маркетинг в Інтернеті / В. Алексунин, В. Родигина. – М.: Дашков и Ко, 2005. – 216с.
6. Балабанов П. П. Електронна комерція / Балабанов И. П. – СПб.: Питер, 2001. –336с. – (серія «Учебники для вузов»).
7. Бруннер М. Принципи електронного бізнесу / Бруннер М. – М.: Мир електронної комерції, 2000. – 453 с.
8. Буров С. Комп'ютерні мережі / Буров С. [за ред. В. Пасічника]. — [2-ге вид., оновл. і доповн]. – Львів: БАК, 2003.
9. Вулкан В. Електронна комерція: Стратегічне керівництво для розуміння і побудови торгівлі в режимі «он-лайн» / Вулкан В. – М.: Інтернет-трейдинг, 2003. –297 с.
10. Калинина А. Э. Інтернет-бізнес і електронна комерція: Учеб. посіб. для студентів вузів / А. Э. Калинина — Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. ун-та, 2004. –146с.
11. Калита Д. М. Комп'ютерні мережі. Апаратні засоби та протоколи передачі даних: навч. посібник / Калита Д. М.; Київський нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка; [за ред. О. В. Третяка]. — К.: ВЦ «Київський університет», 2003.
12. Кобелев О. А. Електронна комерція / Кобелев О. А., Скиба В. И. [подред. С. В. Пирогова]. — М.: Изд. дом «Социальные отношения»; Перспектива, 2003. – 428с.
13. Кормич Б. А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: навч. посібник / Кормич Б. А. — К: Кондор, 2004.

#### Інтернет-ресурси

1. Цілі розвитку тисячоліття. <http://www.un.org.ua/ua/millennium-development-goals>.
2. Brookings Institution. <http://www.brookings.edu>.
3. Institute for Economics and Peace. <http://economicsandpeace.org>.
4. The Club of Rome. <http://www.clubofrome.org>.
5. The World's Worst Climate Sinners <http://googlemapsmania.blogspot.com/2019/09/the-worlds-worst-climate-sinners.html>.  
United States Agency for International Development. <http://www.usaid.gov>.