

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

Викладач: д.е.н., професор Іванов Микола Миколайович

Кафедра: управління персоналом і маркетингу, V корп. ЗНУ, ауд. 218а (2^й поверх)

Email: nn_iva@ukr.net

Телефон: (061) 228-76-25 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Viber, Zoom

Освітня програма, рівень вищої освіти		Маркетинг; Бакалавр				
Статус дисципліни		Нормативна				
Кредити ECTS	4	Навч. рік	2023-2024 7 семестр	Рік навчання - 4	Тижні	13
Кількість годин	120	Кількість змістових модулів ¹	7	Лекційні заняття – 20 год Практичні заняття – 20 год Самостійна робота – 80 год.		
Вид контролю	Залік					
Посилання на курс в Moodle		https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11362				
Консультації:		о понеділка, 11.00-12.55 або за домовленістю чи ел. поштою				

ОПИС КУРСУ

Набуття майбутніми фахівцями теоретичних та практичних навичок, а також сформування знань щодо методологічних аспектів електронної комерції та її пріоритетів у сучасних умовах четвертої промислової революції (цифрової економіці). Вивчення основних понять та сформувати знання про теоретичні та прикладні аспекти електронної комерції, навчити студентів використовувати на практиці методи і прийоми електронної комерції, які необхідні в майбутній професійній діяльності. **Мета курсу** – є надати студентам глибокі знання в сфері електронної комерції з метою використання їх в практичній діяльності та дати практичні навички щодо використання електронної комерції у діяльності економічних об'єктів та їх майбутньої професійної діяльності.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У разі успішного завершення курсу студент зможе опанувати наступні компетенції:

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

Забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідним компонентам – знання та розуміння:

ПРН 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПРН 8. Застосувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища..

¹ 1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита ECTS). Детальна формула розрахунку – в рекомендаціях.



ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

- Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навч. посіб. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с
- Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
- Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
- Виноградова О. В. Сучасні види маркетингу : навч. посіб. Київ: ДУТ, 2019. 265 с.
- Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ: КМ-Букс, 2018. 208с.
- Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг. Київ: Агенство «Іріо», 2018. 160 с.
- Іванов М.М. Розвиток маркетингових систем у сучасній цифровій економіці. Цифрова економіка: зб. мат. Національної наук.-метод. конф., 4–5 жовтня 2018 р. Київ, Київ, 2018. С. 141-143.
- Іванов М.М. Модель системи цифрового маркетингу з використанням хмарних технологій. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. Київ: КНЕУ 2018. № 96. С. 24-36.

+ до кожного заняття рекомендуються додаткові джерела (див. Moodle).

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи (тах 60 балів):

Поточний контроль передбачає такі *теоретичні* завдання:

- Усне опитування і обговорення практичних завдань.
- Теоретичні тести за пройденим матеріалом – 2 тести по 10 балів кожен (за 1й і 2й півсеместри, проводиться онлайн на платформі Moodle).

Поточний контроль передбачає такі *практичні* завдання:

- Виконання практичних завдань та захист отриманих результатів (завдання до практичних робіт з дисципліни у Moodle).
- Виконання практичних завдань додаткового рівня та захист отриманих результатів (завдання до практичних робіт з дисципліни у Moodle).

Підсумкові контрольні заходи (тах 40 балів):

Підсумковим контрольним заходом є залік.

Критерії оцінювання заліку. Максимальна оцінка, яку студент може отримати за залік складає 40 балів. Залік містить два завдання: теоретичне і практичне, кожне з яких оцінюється в 20 балів.

Результат виконання студентом кожного теоретичного завдання оцінюється за такою шкалою:

- 20 балів (максимальна оцінка): студент правильно відповів на теоретичне питання;
- 19-15 балів: студент дав не повну відповідь без суттєвих помилок або з незначними помилками;
- 14-9 балів: студент отримує у випадку, якщо він відповідає не менше ніж на 30 % питання, зокрема знає тільки визначення понять та з загальних рисах може відповісти на поставлене запитання;
- 8-3 бали: студент отримує у випадку, якщо він знає тільки визначення понять;
- 0 балів: студент не відповів на питання або дав не правильну відповідь.

Результат виконання практичного завдання на комп'ютері оцінюється за такою шкалою:

- 20 балів (максимальна оцінка): студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки;
- 19-12 балів: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками;
- 11-7 балів: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками;
- 6-2 бали: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки;
- 0 балів: студент отримує у випадку, якщо він не розв'язав задачу.



Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою
		Залік
A	90 – 100 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	
C	75 – 84 (добре)	
D	70 – 74 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)	
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)	

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
<i>Змістовий модуль 1</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції.</i>	тиждень 1-2	
	<i>Вид практичного завдання: побудова власної web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на практичному занятті</i>	тиждень 2	5%
<i>Змістовий модуль 2</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції.</i>	тиждень 3-4	
	<i>Вид практичного завдання: використання рисунків та фото у власній web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі.</i>	тиждень 4	5%
<i>Змістовий модуль 3</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції</i>	тиждень 6-7	
	<i>Вид практичного завдання: побудова власної web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на практичному занятті</i>	тиждень 6	10%
	<i>(Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle)</i>	тиждень 6	10%
<i>Змістовий модуль 4</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції</i>	тиждень 6-7	
	<i>Вид практичного завдання: побудова власної web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на практичному занятті</i>	тиждень 6-7	5%
<i>Змістовий модуль 5</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції</i>	тиждень 8-10	
	<i>Вид практичного завдання: побудова власної web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на практичному занятті</i>	тиждень 8-10	5%
<i>Змістовий модуль 6</i>	<i>Вид теоретичного завдання: лекції</i>	тиждень 8-10	
	<i>Вид практичного завдання: побудова власної web-сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на практичному занятті</i>		10%
	<i>(Тестування за змістовими модулями 4-6 на платформі Moodle)</i>		10%
Підсумковий контроль (max 40%)		тиждень 11	20%
<i>Підсумкове теоретичне завдання: залік (на Moodle)</i>		тиждень 11	20%
<i>Підсумкове практичне завдання: залік (на Moodle)</i>			100%



Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
Змістовий модуль 1	Вид теоретичного завдання: лекції	тиждень 1-2	
	Вид практичного завдання: створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі.	тиждень 2	5%
Змістовий модуль 2	Вид теоретичного завдання: лекції	тиждень 3-4	
	Вид практичного завдання: створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі.	тиждень 4	5%
Змістовий модуль 3	Вид теоретичного завдання: опитування на парі(Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle)	тиждень 5-6	10%
	Вид практичного завдання: створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle..	тиждень 6	10%
Змістовий модуль 4	Вид теоретичного завдання: лекції.	тиждень 7-8	
	Вид практичного завдання: створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі	тиждень 8	5%
Змістовий модуль 5	Вид теоретичного завдання: лекції.	тиждень 9-10	
	Вид практичного завдання: створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі	Тиждень 10	5%
Змістовий модуль 6	Вид теоретичного завдання: (Тестування за змістовими модулями 4-6 на платформі Moodle)	Тиждень 11	10%
	Вид практичного завдання створення Web сторінки згідно з практичним завданням Moodle. Опитування на парі	тиждень 11	10%
Підсумковий контроль (max 40%)			
Підсумкове теоретичне завдання: екзамен (на Moodle)		тиждень 12	20%
Підсумкове практичне завдання: екзамен (на Moodle)		тиждень 12	20%
Разом			100%

РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Тиждень і вид заняття	Тема заняття	Контрольний захід	Кількість балів
Змістовий модуль 1			
Тиждень 1			
Лекція 1	Розвиток інформаційної економіки в умовах Побудови інформаційного суспільства		

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Тиждень 2			
Лекція 2	Основні поняття електронного бізнесу й електронної Комерції		
Практична робота 1-2	Завданням 1. Moodle Побудова Web-сторінок. Вивчення мови HTML Завданням 2. Moodle. Створення простих html-документів	Перегляд рішення. Опитування на парі.	5
Змістовий модуль 2			
Тиждень 3			
Лекція 3	Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції.		
Тиждень 4			
Лекція 4	Види електронного бізнесу		
Практична робота 3	Завданням 3 Moodle. Створіть нової сторінки, що містить посилання на вже створені раніше документ	Перегляд рішення. Опитування на парі.	5
Змістовий модуль 3			
Тиждень 5			
Лекція 5	Електронна комерція як складова електронного бізнесу		
Тиждень 6			
Лекція 6	Системи електронної комерції у корпоративному секторі: корпоративні представництва в інтернеті		
Практична робота 4	Завданням 4 Moodle. Побудувати сторінку з таблицею товарів.	Перегляд рішення. Опитування на парі.	10
	Підсумковий півсеместровий контроль (теоретичний)	Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle	10
Змістовий модуль 4			
Тиждень 7			
Лекція 7	Моделі електронної комерції у споживчому		



	інтернет (B2B, B2C та інші)		
Тиждень 8			
Лекція 8	Електронні платіжні системи		
Практична робота 4	Завданням 4 Moodle. Створення сторінки з графічними елементами..	Перегляд рішення. Опитування на парі	10
Змістовий модуль 5			
Тиждень 9			
Лекція 9	Інтернет-вітрина		
Тиждень 10			
Лекція 10	Перспективи розвитку електронної комерції		
Практична робота 5	Завданням 5 Moodle. Створення власної Web сторінки	Перегляд рішення. Опитування на парі.	10
Змістовий модуль 6			
Тиждень 11	Підсумковий півсеместровий контроль (теоретичний)	Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle	10

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Основна:

- Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навч. посіб. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с
- Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
- Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.
- Виноградова О. В. Сучасні види маркетингу : навч. посіб. Київ: ДУТ, 2019. 265 с.
- Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового. Київ: КМ-Букс, 2018. 208с.
- Воронюк А., Полищук А. Актуальний Інтернет-маркетинг. Київ: Агенство «Іріо», 2018. 160 с.
- Іванов М.М. Розвиток маркетингових систем у сучасній цифровій економіці. Цифрова економіка: зб. мат. Національної наук.-метод. конф., 4–5 жовтня 2018 р. Київ, Київ, 2018. С. 141-143.
- Іванов М.М. Модель системи цифрового маркетингу з використанням хмарних технологій. *Моделювання та інформаційні системи в економіці*. Київ: КНЕУ 2018. № 96. С. 24-36.

Додаткова:

- Ivanov M. M., Terentieva N. V. Methodology of building marketing systems. *Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic Sciences*. No. 2 (46), 2020. P. 116-121.
- Ivanov M. Cloud-based Digital Marketing. *CEUR Workshop Proceedings* 2422. 2019. P. 395-404 (Scopus)

Інформаційні ресурси:

- Іванов М.М. Електронна комерція. URL: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=11362>

- Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL : <http://nbuv.gov.ua>.

РЕГУЛЯЦІЯ І ПОЛІТИКИ КУРСУ

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Форма проведення занять є лекційно-практичне з рішення завдань з застосуванням сучасних технологій та опитуванням.

Завдання мають бути виконані як перед заняттями, так і в процесі самого заняття. Пропуски можливі лише з поважної причини. Відпрацювання пропущених занять має бути регулярним за домовленістю з викладачем у години консультацій. Накопичення відпрацювань неприпустиме! За умови систематичних пропусків може бути застосована процедура повторного вивчення дисципліни (див. посилання на Положення у додатку до силабусу).

Політика академічної доброчесності

Кожний студент зобов'язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Практичні завдання повинні бути самостійними без зазначення авторства – це *плагіат*. Використання будь-якої інформації (текст, фото, ілюстрації тощо) мають бути правильно процитовані з посиланням на автора! Якщо ви не впевнені, що таке плагіат, фабрикація, фальсифікація, порадьтеся з викладачем. До студентів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. посилання на Кодекс академічної доброчесності ЗНУ в додатку до силабусу).

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Будь ласка, вимкніть на беззвучний режим свої мобільні телефони та не користуйтеся ними під час занять. Мобільні телефони відволікають викладача та ваших колег. Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Електронні пристрої можна використовувати лише за умови виробничої необхідності в них (за погодженням з викладачем).

Комунікація

Очікується, що студенти перевірятимуть свою електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення можуть надсилатися через старосту, на електронну пошту та розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно. Ел. пошта має бути підписана справжнім ім'ям і прізвищем. Адреси типу user123@gmail.com не приймаються!

ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2023-2024 рр.

ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2020-2021 н. р. (посилання на сторінку сайту ЗНУ)

АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ. Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених **Кодексом академічної доброчесності ЗНУ**: <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. **Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти** (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до *Положення про організацію та методу проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається *Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються *Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yvcds57la>.

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА. Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються *Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yvufws9v>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: *Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; *Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ. Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (Воронков В. В., 1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. *Наукова бібліотека*: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п'ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресами:

- для студентів ЗНУ - moodle.znu@gmail.com, Савченко Тетяна Володимирівна
- для студентів Інженерного інституту ЗНУ - alexvask54@gmail.com, Василенко Олексій Володимирович

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

Центр інтенсивного вивчення іноземних мов: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

Центр німецької мови, партнер Гете-інституту: <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

Школа Конфуція (вивчення китайської мови): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>