

# ДВВ МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

## СИЛАБУС

Шифр і назва спеціальності		Інститут / факультет	Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу
Назва програми		Кафедра	Економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин
Тип програми	Освітньо-професійна	Мова навчання	Українська

### Викладач

Станіслав Вячеславович Сусліков,  
*Stanislav.Suslikov@khp.edu.ua*



Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин НТУ "ХПІ". Досвід роботи – 15 років. Автор понад 60 наукових та навчально-методичних праць, у тому числі 10 підручників та навчальних посібників. Провідний лектор з дисциплін: «Інвестиційна діяльність підприємства», «Бренд-менеджмент», «Управління потенціалом підприємства», «Електронна комерція» тощо.

### Загальна інформація про курс

Анотація	Навчальна дисципліни спрямована на поглиблення і засвоєння майбутніми фахівцями з міжнародних економічних відносин формування системи спеціальних знань і практичних навичок в галузі міжнародних економічних відносин, придбання практичних навичок та розуміння тенденцій розвитку міжнародної електронної торгівлі.
Цілі курсу	Формування у студентів системи професійних компетентностей з використання основ електронної комерції, зокрема оволодіння методів ведення комерційних операцій на світових товарних ринках через мережу Інтернет, методів організації для ефективного господарювання, формування практичних навичок організації комерційної діяльності сучасних суб'єктів господарювання у глобальному інформаційному середовищі.
Формат	Лекції, практичні заняття, реферат, консультації. Підсумковий контроль - залік
Семестр	7

Обсяг (кредити) / Тип курсу (обов'язковий / вибірковий)	4 / вибірковий	Лекції (години)	32	Практичні заняття (години)	16	Самостійна робота (години)	72
--	----------------	-----------------	----	----------------------------	----	----------------------------	----

Програмні компетентності	<p>ЗК03. Здатність до усної та письмової загальної комунікації державною та іноземними мовами.</p> <p>ЗК04. Здатність до використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій, програмних пакетів загального і спеціального призначення.</p> <p>ЗК05. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, пошуку, оброблення та оцінювання інформації, процесів та явищ з різних джерел з метою виявлення проблем, формулювання висновків (рекомендацій), вироблення рішень на основі логічних аргументів, забезпечення якості виконуваних робіт з урахуванням національних та міжнародних вимог, адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК08. Здатність мотивувати та розробляти ефективну систему організації праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.</p>
--------------------------	---

ЗК10. Здатність використовувати набуті знання, розуміти предметну область та професію на практиці, бути відкритим до застосування знань з урахуванням конкретних ситуацій.

СК05. Здатність брати участь у ділових міжнародних організаційно-правових відносинах, обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

СК06. Здатність застосовувати базові знання у сфері міжнародних економічних відносин з використанням нормативно-розпорядчих документів, довідкових матеріалів.

СК07. Здатність демонструвати стійке розуміння особливостей функціонування середовища міжнародних відносин та моделей економічного розвитку.

СК11. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.

СК1.3 Здатність застосовувати договірно-правові основи торгово-економічних відносин між державами, що базуються на принципах та нормах міжнародного права використовувати окремі інструменти торгової політики СОТ.

СК1.4 Розуміння форм міжнародної торгівлі за специфікою регулювання, специфікою предмета торгівлі та взаємодії суб'єктів торговельних відносин на зовнішніх ринках, розуміння функції торговельних посередників на міжнародних ринках.

СК1.5. Здатність аналізувати та передбачати ймовірність стану світових товарних ринків, основних напрямів та тенденцій розвитку кон'юнктури світових товарних ринків.

Результати навчання	Методи викладання та навчання	Форми оцінювання (поточне оцінювання CAS, підсумкове оцінювання FAS)
<p>ПР1.4 Вміти використовувати переваги електронної роздрібно торгівлі, вміти обчислювати показники та; знати повний цикл інформаційного супроводу покупця та електронного переказу грошей, кредитних карток, електронних грошей.</p>	<p>Інтерактивні лекції з презентаціями, дискусії, майстер-класи, командна робота, кейс-орієнтоване навчання, дослідницька робота, проектне навчання</p>	<p>Письмові індивідуальні завдання, практичне оцінювання, збір даних та звітність про польову роботу, онлайн-тести, залік</p>

### СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

Розподіл балів для оцінювання успішності аспіранта	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	Нарахування балів
	90-100	A	відмінно	
	82-89	B	добре	
	75-81	C		
	64-74	D	задовільно	
	60-63	E		
	35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	
	0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	

**100% підсумкове оцінювання** у вигляді іспиту (40%) та поточного оцінювання (60%).

**40% іспит:** курсова робота (письмовий бізнес-план) та її усна презентація

**60% поточне оцінювання:**

- 20% практичної оцінки;
- 20% індивідуальних завдань (включаючи реферат, аркуші проблем, індивідуальні завдання та презентації)
- 0% проміжний контроль (2 онлайн-тести)

**Політика курсу**

Від студентів очікується регулярне відвідування занять, вчасно приходити на заняття та залишатися на час занять. У разі відсутності студенти повинні будуть здати всі завдання, щоб компенсувати пропущені заняття. Також очікується, що студенти прийдуть на заняття, прочитавши весь необхідний матеріал і готові до продуктивної участі в обговоренні. Письмові роботи необхідно здати до зазначених термінів.

**Структура та зміст курсу**

Структура та зміст курсу			
<b>Лекція 1</b>	Інтернет-бізнес: сутність, значення та особливості функціонування	<b>Практичне заняття 1</b>	Нова (віртуальна) економіка в сучасному інформаційному суспільстві
<b>Лекція 2</b>	Електронна комерція як складова міжнародної електронної торгівлі	<b>Практичне заняття 2</b>	Електронна комерція як складова електронного бізнесу. Моделі електронної комерції.
<b>Лекція 3-4</b>	Електронна торгівля для малого та середнього бізнесу	<b>Практичне заняття 3</b>	Виклики для малого та середнього бізнесу в інтернет-бізнесі
<b>Лекція 5-6</b>	Система електронної комерції в корпоративному секторі B2B, B2C, G2C та G2B	<b>Практичне заняття 4</b>	Взаємодія суб'єктів в електронному бізнесі
<b>Лекція 7-8</b>	Управління взаєминами із покупцями. Бізнес-аналітика	<b>Практичне заняття 5</b>	Особливості процесу електронних закупівель
<b>Лекція 9-10</b>	Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції	<b>Практичне заняття 6</b>	Кредитні Internet-системи
<b>Лекція 11</b>	Правові засади функціонування е-комерції	<b>Практичне заняття 7</b>	Системи електронного документообігу в електронній комерції
<b>Лекція 12-13</b>	Internet-трейдинг та Internet-маркетинг	<b>Практичне заняття 8</b>	Принципи функціонування Інтернет-трейдингу

**Самостійна робота**

Історія виникнення і розвитку електронного бізнесу в Україні. Дослідження Сучасних стратегій інтернет-бізнесу. Підготувати реферати на теми «Еволюція середовища електронної комерції», «Структура середовища електронної комерції», «Стан та перспективи розвитку середовища електронної комерції». Дослідити місце електронного бізнесу в системі світового господарства та висвітлити переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції

Підготувати презентації на теми: «Визначення, сутність та характеристика е-бізнесу», «Загальні відомості про е-комерцію», «Характеристика форм е-комерції». Здійснити порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією

Проаналізувати діючі CRM та ERP-системи в Україні. Порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією.

Проаналізувати основні процеси здійснення електронної торгівлі в секторі B2B. Основні характеристики бізнес-моделей C2C, C2B, B2A, C2A, G2A, G2G, B2G та G2B. Дослідження найрозвиненіших та найменш бізнес-моделей в Україні. Висвітлення інноваційних форм стратегій компаній.

Підготувати презентації на теми: «Загальні питання планування електронної комерції», «Маркетингова стратегія щодо on-line-покупців». Переваги в роботі від інструментів бізнес-аналізу порівняно з традиційними.

Підготувати презентації на теми: «Комерційна робота і віртуальні трансакції», «Типи електронних платежів, що використовуються в комерційній діяльності», «Вимоги до платіжних систем що обслуговують процеси купівлі-продажу».

Аналіз законів України щодо регулювання системи електронної комерції. Підготувати презентації на теми: «Міжнародний досвід правового регулювання інтернет-бізнесу», «Системи електронного документообігу в електронній комерції».

Підготувати презентації на теми: «Специфіка віртуальної реклами та її використання у е-комерції», «Характеристика основних методів рекламування товару у середовищі е-комерції»

<b>Лекція 14-15</b>	Интернет-реклама в системі електронної комерції	<b>Практичне заняття 9</b>	Основні принципи та засоби реклами в Інтернеті	Підготувати презентації на теми: «Ефективність рекламних дій у віртуальному середовищі», «Порівняльний аналіз цінових моделей розміщення реклами», «Методи вірусного маркетингу»
<b>Лекція 16</b>	Ефективність міжнародної електронної комерції	<b>Практичне заняття 10</b>	Критерії оцінки ефективності електронної комерції	Підготувати презентації на теми «Врахування чинників цінової чутливості on-line покупців», «Конкуренція традиційних форм торгівлі з електронною комерцією»

### Література

<b>Обов'язкова</b>	<p>1 Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання) / І.Б. Федішин. – Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 97 с</p> <p>2 Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посібник / Шалева О. І. – К. : ЦУЛ, 2017. – 216 с.</p> <p>3 Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – ІваноФранківськ : «Лілея НВ» – 2015. – 264 с. <a href="http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1794_28564714.pdf">http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1794_28564714.pdf</a></p> <p>4 Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Т19 Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2015. – 244 с. <a href="http://www.dut.edu.ua/uploads/l_178_50211194.pdf">http://www.dut.edu.ua/uploads/l_178_50211194.pdf</a></p> <p>5 В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – 362 с. <a href="http://www.dut.edu.ua/uploads/l_2090_19227904.pdf">http://www.dut.edu.ua/uploads/l_2090_19227904.pdf</a></p> <p>6 Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С. Коноваленко, Л.О. Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.</p> <p>7 Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посібник / Грехов А. М. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.</p> <p>8 Ward A. Hanson. Internet Marketing And E-Commerce / Ward A. Hanson, Kirthi Kalyanam. – CENGAGE INDIA; 2nd Edition, 2012. – 642 p</p>	<b>Додаткова</b>	<p>9 Шалева О. І. Організація і розвиток мобільної комерції в умовах становлення глобального інформаційного простору / О. І. Шалева // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове видання. - Вип. 7, 2015. - С. 925-929. - Режим доступу : <a href="http://global-national.in.ua/archive/7-2015/194.pdf">http://global-national.in.ua/archive/7-2015/194.pdf</a></p> <p>10 Юдін О. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.</p> <p>11 Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. П. Ляшенко, Р. В. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право).–2013. – № 3. – С. 59-65.</p> <p>12 Пильнова В. П., Гавриш О. М., Капелюшна Т. В., Лобань О. О. Інтернет-торгівля: особливості реалізації товару за допомогою інтернету. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. №(31). С. 122–130 <a href="http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2394">http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2394</a></p> <p>13 Дроздова О. Г. Інвестиційна привабливість Інтернет-магазинів як складових електронної комерції. Бізнес Інформ. 2017. № 4. С. 145–150.</p> <p>14 Коломієць Г. М., Меленцова О. В., Гузненков Ю. Г. Інституційний реінжиніринг ризик-менеджменту в цифровій економіці. Бізнес Інформ. 2018. № 5. С. 440–446</p> <p>15 Вільхівська О. В. Удосконалення положень інноваційного розвитку підприємств на основі технологій електронного бізнесу. Бізнес Інформ. 2018. № 2. С. 273–278.</p> <p>16 Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Лисак О.І. Практикум з економіки підприємства: електр. навч. посіб. – 2018. – 244 с.</p> <p>17 European B2C E-commerce Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <a href="https://www.ecommerce-europe.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-Ecommerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf">https://www.ecommerce-europe.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-Ecommerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf</a>.</p>
--------------------	---	------------------	--

### Норми академічної етики

Студент повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХП»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність

Силабус за змістом повністю відповідає робочій програмі курсу.