

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕС»



Ступінь освіти	бакалавр
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Тривалість викладання	11 чверть
Заняття:	VI семестр 2021/2022 н.р.
Лекції	розклад
Практичні	розклад
Мова викладання	українська
Кафедра, що викладає	прикладної економіки, підприємництва та публічного управління
Консультації:	за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти
Інформація про викладачів:	

Чорнобаєв Владислав Володимирович (лекції, практика)	доцент, кандидат економічних наук
Персональна сторінка	https://pe.nmu.org.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi/chernobaev/index.php
Е-пошта:	chernobaiev.v.v@nmu.one

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»: <https://do.nmu.org.ua/course/index.php?categoryid=14>

1. Анотація до курсу

Сучасний підприємець повинен знати і уміти використовувати в повсякденній роботі новітні інформаційні технології. Швидкий розвиток і широке застосування засобів обчислювальної техніки визначають вимоги до підготовки сучасного економіста, що повинен за допомогою впровадження і використання систем електронної комерції вміти аналізувати та підвищувати ефективність складних економічних процесів на підприємстві. Опанування дисципліни здобувачами вищої освіти передбачає реалізацію на лабораторних заняттях елементів власного проекту у сфері електронної комерції в мережі Інтернет

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – формування у студентів відповідних дисциплінарних компетентностей, які в свою чергу впливають на формування професійних компетентностей щодо способів ведення та застосування підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі..

Завдання курсу:

– засвоєння теоретичних і практичних засад електронної комерції, типів електронних платежів, методів он-лайн продажу товару;

- набуття вмінь застосовувати технології електронної комерції з метою створення стратегічних конкурентних переваг для підприємства.

3. Результати навчання:

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

- знати сутність, значення та особливості функціонування Інтернет-бізнесу.
- знати нормативно-правове забезпечення функціонування е-комерції.

вміти:

- застосовувати електронні платіжні системи в підприємницькій діяльності;
- здійснювати аналіз моделей та стратегій в Інтернет-бізнесі;
- застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної електронної комерції як складової електронного бізнесу;
- здійснювати оцінку ефективності використання електронної торгівлі для малого та середнього бізнесу;
- визначати ступень ризику та невизначеності при обґрунтуванні перспектив розвитку електронної комерції.

4. Структура курсу

Лекції

Тема 1. Інтернет-бізнес: сутність, значення та особливості функціонування.

Основні поняття та принципи функціонування інтернет-бізнесу. Засади створення системи е-комерції. Переваги і недоліки функціонування інтернет-бізнесу та електронної комерції. Мережна економіка. Цілі інтернет-бізнесу.

Тема 2. Моделі та стратегії інтернет-бізнесу.

Бізнес-моделі в інтернет-бізнесі: B2B, B2C, B2G, C2B, C2C. Інтернет-магазин. Електронний торговельний майданчик. Інтернет-вітрина. Онлайн-аукціон. Інтернет-біржа. Стратегії в інтернет-бізнесі.

Тема 3. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.

Електронна комерція як складова інтернет-бізнесу. Порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією. Види інтернет-бізнесу.

Тема 4. Електронні платіжні системи.

Види електронних систем взаєморозрахунків. Визначення електронних грошей та їх місце серед електронних платіжних інструментів інструментів. Роль електронних платіжних інструментів інструментів та електронних грошей в економіці. Пластикові карти. Класифікація пластикових карт. Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картами в Інтернеті. Електронні гроші. Електронна платіжна система. Visa, MasterCard, American Express і Diners Club. Платіжні системи PayCash і WebMoney. Електронна платіжна система PayPal. Регулювання ринку електронних грошей в Україні.

Тема 5. Електронна торгівля для малого та середнього бізнесу.

Можливості для малого та середнього бізнесу. Виклики для малого та середнього бізнесу в інтернет-бізнесі. Онлайн-послуги для малого та середнього бізнесу. Веб-сайт підприємства як бізнес-інструмент. Ефективність веб-сайту. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах.

Тема 6. Перспективи розвитку електронної комерції.

Основні напрями розвитку систем електронної комерції. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні.

Тема 7. Правові засади функціонування е-комерції.

Основи законодавчого регулювання інтернет-бізнесу. Закон України "Про електронну комерцію". Міжнародний досвід правового регулювання інтернет-бізнесу.

Практичні заняття

1. Поняття, особливості та види інтернет-бізнесу на сучасному етапі. Історія виникнення і розвитку електронного бізнесу. Сучасні стратегії інтернет-бізнесу

2. Моделі електронного бізнесу. Основні бізнес-моделі сектору B2B. Основні моделі сектору B2C

3. Інтернет - аудиторія та поведінка споживачів. Стратегії та інструменти цифрової реклами електронного бізнесу. Технології Інтернет-маркетингу

4. Суть соціального, мобільного та локального маркетингу в електронному бізнесі. Соціальний маркетинг. Мобільний маркетинг

5. Суть цифрового контенту та його характеристики. Індустрія онлайн-розваг

6. Соціальні мережі та спільноти. Онлайн-аукціони.

7. Електронні гроші: визначення та економічна роль. Електронні розрахункові технології та електронні гроші в Україні.

5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

Дистанційна платформа Moodle.

Активованій акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365.

6. Система оцінювання та вимоги

6.1. Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення курсу оцінюватимуться за шкалою, що наведена нижче:

Рейтингова шкала	Інституційна шкала
90 – 100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

6.2. Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Практичні роботи приймаються за контрольними запитаннями до кожної з роботи.

Індивідуальні завдання та контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені Національною рамкою кваліфікації (НРК) для бакалаврського рівня вищої освіти.

6.3. Критерії оцінювання підсумкової роботи

Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку). Максимальна кількість балів при підсумковому оцінюванні: 100.

Рівень, рейтингова шкала	Теоретична підготовка	Практичні уміння і навички
Високий, 90–100, відмінно	Студент має глибокі, міцні і систематичні знання всіх положень теорії, може не тільки вільно сформулювати, але й самостійно довести закони, теореми, принципи, використовує здобуті знання і вміння в нестандартних ситуаціях, здатний вирішувати проблемні питання. Відповідь студента відрізняється точністю формулювань, логікою, достатній рівень узагальненості знань.	Студент самостійно розв'язує типові задачі різними способами, стандартні, комбіновані й нестандартні завдання, здатний проаналізувати й узагальнити отриманий результат. При виконанні практичних та індивідуальних робіт студент дотримується усіх вимог, передбачених програмою курсу. Крім того, його дії відрізняються раціональністю, вмінням оцінювати помилки й аналізувати результати.
Вище середнього, середній 82-89; 74-81; дуже добре, добре	Студент знає і може самостійно сформулювати основні теоретичні положення, принципи та пов'язати їх з реальними явищами, може привести вербальне формулювання основних положень теорії, навести приклади їх застосування в практичній діяльності, але не завжди може самостійно довести їх. Студент може самостійно застосовувати знання в стандартних ситуаціях, його відповідь логічна, але розуміння не є узагальненим.	Студент самостійно розв'язує типові (або за визначеним алгоритмом) завдання, володіє базовими навичками з виконання необхідних логічних операцій та перетворень, може самостійно сформулювати типову задачу за її словесним описом, скласти типову схему та обрати раціональний метод розв'язання, але не завжди здатний провести аналіз і узагальнення результату.
Достатній, 64-73, 60-63 задовільно, посередньо	Студент відтворює основні поняття і визначення курсу, але досить поверхово, не виділяючи взаємозв'язок між ними, може сформулювати з допомогою викладача основні положення теорії, знає істотні ознаки (засади) основних теоретичних положень та їх відмінність, може записати окремі термінологічні дефініції	Студент може розв'язати найпростіші типові завдання за зразком, виявляє здатність виконувати основні елементарні аналізи, але не спроможний самостійно сформулювати задачу за словесним описом і визначити метод її розв'язання.

	теоретичного положення за словесним формулюванням і навпаки; допускає помилки, які повною мірою самостійно виправити не може.	
Низький, 0-59, незадовільно	Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, зумовлена нечіткими уявленнями про теоретичні положення. У відповіді цілком відсутня самостійність. Студент знайомий лише з деякими основними поняттями та визначеннями курсу, з допомогою викладача може сформулювати лише деякі основні положення теорії.	Студент знає умовні позначення та вміє розрізняти основні величини, вміє розв'язувати завдання лише на відтворення основних формул, здійснювати найпростіші математичні дії.

7. Політика курсу

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадкування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується положенням "Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті "Дніпровська політехніка". http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf.

У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний) та регламентується нормативними документами про організацію навчального процесу в університеті.

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, академічна мобільність, які необхідно підтверджувати документами. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.

За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням з керівником курсу.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

8. Рекомендовані джерела інформації

1. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 р. No 675-VIII // Відомості Верховної Ради. – 2015. – No 45. – Ст. 410.
2. Гардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: Навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
3. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. Івано-Франківськ : «Лілея-НВ», 2015. 264 с.
4. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.
5. B2C e-commerce as percentage of global GDP from 2009 to 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/324582/b2c-e-commerce-as-percentage-of-gdp/>.
6. European B2C E-commerce Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ecommerce-europe.eu/app/uploads/2016/07/European-B2C-E-commerce-Report-2016-Light-Version-FINAL.pdf>.