

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ

Інститут економіки та менеджменту
(назва інституту)

Кафедра підприємництва та маркетингу
(назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ІЕМ

(назва інституту)

Дзюба О. Г.
(прізвище та ініціали)

« 10 » 10 2019 р.

Електронний бізнес
(назва навчальної дисципліни)

РОБОЧА ПРОГРАМА

Перший (бакалаврський) рівень
(рівень вищої освіти)

галузь знань

07 - Управління та адміністрування
(шифр і назва)

спеціальність

076 - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(шифр і назва)

спеціалізація*

вид дисципліни

вибіркова
обов'язкова /вибіркова

Івано-Франківськ-2019

Робоча програма дисципліни «Електронний бізнес» для студентів, що навчаються за освітньо-професійною програмою на здобуття ступеня **бакалавр** за спеціальністю «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Розробник:

доц. кафедри підприємництва та маркетингу, к.е.н.
(посада, назва кафедри, науковий ступінь, вчене звання)



(підпис)

Обельницька Х. В.
(прізвище та ініціали)

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри підприємництва та маркетингу
(назва кафедри)

Протокол від «29» серпня 2019 року № 1.

/Завідувач кафедри підприємництва та маркетингу
(назва кафедри)



(підпис)

Перезовова І.В.
(прізвище та ініціали)

Узгоджено:

/Завідувач випускової кафедри підприємництва та маркетингу
(назва кафедри)



(підпис)

Перезовова І.В.
(прізвище та ініціали)

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ресурс годин на вивчення дисципліни «Електронний бізнес» згідно з чинним РНП, розподіл по семестрах і видах навчальної роботи для різних форм навчання характеризує таблиця 1.

Таблиця 1 – Розподіл годин, виділених на вивчення дисципліни

Найменування показників	Всього		Розподіл по семестрах			
			Семестр <u>3</u>		Семестр _____	
	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)	Денна форма навчання (ДФН)	Заочна (дистанційна) форма навчання (ЗФН)
Кількість кредитів ECTS	3,0	3,0	3,0	3,0		
Кількість модулів	1	1	1	1		
Загальний обсяг часу, год	90	90	90	90		
Аудиторні заняття, год, у т.ч.:	36	14	36	36		
лекційні заняття	18	6	18	6		
семінарські заняття	-	-	-	-		
практичні заняття	18	8	18	8		
лабораторні заняття	-	-	-	-		
Самостійна робота, год, у т.ч.	54	76	54	76		
виконання курсового проекту (роботи)						
виконання контрольних (розрахунково-графічних) робіт						
опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях	15	30	15	30		
опрацювання матеріалу, винесеного на самостійне вивчення	15	25	15	25		
підготовка до практичних занять та контрольних заходів	10	20	10	20		
підготовка індивідуальних завдань (10% загального обсягу дисципліни)	9	9	9	9		
підготовка до екзамену	5	10	5	10		
Форма семестрового контролю	Екзамен		Екзамен			

2 МЕТА ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Мета вивчення дисципліни «Електронний бізнес» – набуття фахівцями компетенцій щодо сучасних методів електронного бізнесу та формування цілісної системи знань з поєднання комплексу CRM-системи, ERP-системи і управління бізнес-процесами (BPM) при здійсненні підприємницької діяльності.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен демонструвати результати навчання через знання, уміння та навички:

знати:

- як обробляти та трансформувати інформацію, направлену на покращення ведення підприємницької діяльності в автоматичному режимі за допомогою он-лайн-сервісів;
- як опрацьовувати прайси від постачальників в автоматичному режимі, контролювати складський облік для відстеження пересування товарів, напрацьовувати бази даних клієнтів, з яких можна отримувати інформацію в кілька кліків, співставляти, аналізувати та прогнозувати доходи і витрати, автоматично ставити і контролювати завдання .
- структуру комплексу CRM-системи, ERP-системи і управління бізнес-процесами (BPM) підприємства;

вміти :

- критично осмислити проблеми бізнесу на основі отриманих знань щодо моделей та стратегій електронного можливостей на підприємстві;
- розв'язувати складні задачі і проблеми, що потребує оновлення та інтеграції знань.
- розробляти заходи, які забезпечували б підвищення ефективності комплексу CRM-системи, ERP-системи і управління бізнес-процесами (BPM) підприємства;
- приймати управлінські рішення в процесі підприємницької діяльності щодо традиційної та електронної комерції, процесу електронних закупівель, бізнес-аналітики, використовувати інструменти інтернет-маркетингу, методи оцінки ефективності систем електронної комерції, розуміти державне регулювання у сфері електронного бізнесу

набути навиків:

- демонстрування здатності генерувати нові ідеї, приймати нестандартні рішення у процесі використання інтернет-технологій та сервісів;
- демонструвати вміння приймати економічно обґрунтовані рішення за допомогою інтернет-можливостей на всіх етапах підприємницької.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у студентів компетентностей, передбачених стандартом вищої освіти України для спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженим Наказом Міністерства освіти і науки України 13.11.2018 р. № 1243, зокрема:

інтегральної: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальних:

- ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

фахових:

- СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

Результати навчання дисципліни деталізують **такі програмні результати навчання, передбачені** стандартом вищої освіти України для спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, затвердженим Наказом Міністерства освіти і науки України 13.11.2018 р. № 1243 (із зазначенням *порядкового номеру у відповідності до розділу V цього стандарту*) :

1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

3 ПРОГРАМА ТА СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

3.1 Тематичний план лекційних занять

Тематичний план лекційних занять дисципліни характеризує таблиця 2.

Таблиця 2 – Тематичний план лекційних занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література	
		ДФН	ЗФН	порядковий номер	розділ, підрозділ
М 1	Теоретико-методичні основи і принципи організації моделей та стратегій електронного бізнесу	18	6		
ЗМ 1	Основи електронного бізнесу Мережна економіка в інформаційному суспільстві Що таке електронний бізнес? Види електронного бізнесу. Види електронних фінансових послуг. Започаткування електронного бізнесу. Характеристики ведення електронного бізнесу. Аспекти, переваги та виклики для електронного бізнесу.	2	0,5		
ЗМ 2	Моделі та стратегії електронного бізнесу Бізнес-моделі в інтернет-бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес_стратегії. Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії	2	0,5	2 3	Р.1-3 Т 12-14
ЗМ 3	Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Призначення комп'ютерних мереж Інтранет та Екстранет. Віртуальні приватні мережі. Інтернет як база електронного бізнесу	2	1		
ЗМ 4	Використання електронного бізнесу Зміна напрямку бізнес_діяльності з переходом до електронної комерції. Традиційний та електронний комерційні цикли . Нові продукти в мережі. Практичні приклади поєднання традиційної та електронної комерції .	2	1		
ЗМ 5	Електронні закупівлі. Управління взаєминами із покупцями. Особливості процесу електронних закупівель. Стратегія і концепція CRM в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM технології. Класифікація CRM-систем	2	1		
ЗМ 6	Бізнес-Аналітика Бізнес-аналітика. Функції та переваги (BI) Технології використання BI. BI vs ERP. Нові тенденції розвитку BI в Україні	2	0,5	1	1
				2	1
				3	1
ЗМ 7	Електронний маркетинг і реклама Концепція маркетингу в середовищі Інтернету. Інструменти інтернет-маркетингу . Веб-сайт підприємства як бізнес-інструмент. Інтернет-маркетинг у соціальних мережах	2	0,5	1	2
				2	2
				3	2
ЗМ 8	Показники вимірювання виконання в електронній торгівлі. Показники вимірювання.	2	0,5		

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та їх зміст	Обсяг годин		Література	
		ДФН	ЗФН	порядковий номер	розділ, підрозділ
	Методи оцінки ефективності систем електронної комерції. Економічна ефективність. Оцінка інтеграції з інформаційною системою підприємства. Маркетингові показники ефективності. Ефективність веб-сайту.				
ЗМ 9	Приватність, законність та питання податків в електронній торгівлі. Електронна торгівля і малий бізнес. Державне регулювання у сфері електронного бізнесу. Інтернет-магазин з погляду законодавства . Права споживачів. Оформлення діяльності інтернет-магазину. Органи, що здійснюють контроль та нагляд . Оподаткування діяльності інтернет-магазину. Можливості для малого бізнесу. Виклики для електронного малого бізнесу. Онлайнві послуги для малого бізнесу.	2	0,5	1	6
				2	5
				3	3,4
				2	8
				3	6

Всього:

М1: змістових модулів - 9

3.2 Теми практичних (семінарських) занять

Теми практичних (семінарських) занять дисципліни наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 – Теми практичних (семінарських) занять

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та тем практичних занять (П)	Обсяг годин		Література	
		ДФН	ЗФН	порядковий номер	розділ, підрозділ
М 1	Теоретико-методичні основи і принципи організації моделей та стратегій електронного бізнесу	18	8		
ПЗ 1	Основи електронного бізнесу Мережна економіка в інформаційному суспільстві Що таке електронний бізнес? Види електронного бізнесу. Види електронних фінансових послуг. Започаткування електронного бізнесу. Характеристики ведення електронного бізнесу.	2	0,5		
ПЗ 2	Моделі та стратегії електронного бізнесу Бізнес-моделі в інтернет-бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес_стратегії.	2	0,5	1	1
ПЗ 3	Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Призначення комп'ютерних мереж Інтранет та Екстранет.	2	0,5	2	1

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), тем (Т) та тем практичних занять (П)	Обсяг годин		Література	
		ДФН	ЗФН	порядковий номер	розділ, підрозділ
ПЗ 4	Використання електронного бізнесу Зміна напряму бізнес_діяльності з переходом до електронної комерції. Традиційний та електронний комерційні цикли . Нові продукти в мережі.	2	0,5	3	1
ПЗ 5	Електронні закупівлі. Управління взаєминами із покупцями. Особливості процесу електронних закупівель. Стратегія і концепція CRM в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM технології. Класифікація CRM-систем	2	0,5		
ПЗ 6	Бізнес-Аналітика Бізнес-аналітика. Функції та переваги (BI) Технології використання BI.	2	0,5	2	2
ПЗ 7	Електронний маркетинг і реклама Концепція маркетингу в середовищі Інтернету. Інструменти інтернет-маркетингу . Веб-сайт підприємства як бізнес-інструмент.	2	1	3	2
ПЗ 8	Показники вимірювання виконання в електронній торгівлі. Показники вимірювання. Методи оцінки ефективності систем електронної комерції. Економічна ефективність. Оцінка інтеграції з інформаційною системою підприємства. Маркетингові показники ефективності.	2	1		
ПЗ 9	Приватність, законність та питання податків в електронній торгівлі. Електронна торгівля і малий бізнес. Державне регулювання у сфері електронного бізнесу. Інтернет-магазин з погляду законодавства . Права споживачів. Оформлення діяльності інтернет-магазину. Органи, що здійснюють контроль та нагляд . Оподаткування діяльності інтернет-магазину. Можливості для малого бізнесу. Виклики для електронного малого бізнесу.	2	1		

3. Завдання для самостійної роботи студента

Перелік матеріалу, який виноситься на самостійне вивчення, наведено у таблиці 4.

Таблиця 4 – Матеріал, що виноситься на самостійне вивчення

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), питання, які виноситься на самостійне вивчення	Обсяг годин	Література	
			порядковий номер	розділ, підрозділ
М 1	Теоретико-методичні основи і принципи організації моделей та стратегій електронного бізнесу	54		1
ЗМ 1	Основи електронного бізнесу Аспекти, переваги та виклики для електронного бізнесу.	4		

Шифр	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), питання, які виносяться на самостійне вивчення	Обсяг годин	Література	
			порядковий номер	розділ, підрозділ
ЗМ 2	Моделі та стратегії електронного бізнесу Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії	4		
ЗМ 3	Роль інтернету в розвитку електронного бізнесу Віртуальні приватні мережі. Інтернет як база електронного бізнесу	4		
ЗМ 4	Використання електронного бізнесу Практичні приклади поєднання традиційної та електронної комерції.	4		
ЗМ 5	Електронні закупівлі. Управління взаєминами із покупцями. BI vs ERP.	4		
ЗМ 6	Бізнес-Аналітика Нові тенденції розвитку BI в Україні	4		
ЗМ 7	Електронний маркетинг і реклама Інтернет-маркетинг у соціальних мережах	4		
ЗМ 8	Показники вимірювання виконання в електронній торгівлі. Ефективність веб-сайту.	4		
ЗМ 9	Приватність, законність та питання податків в електронній торгівлі. Електронна торгівля і малий бізнес. Онлайн-послуги для малого бізнесу.	4		
ЗМ 4-ЗМ 9	OneBox — це програмний комплекс, який включає в себе CRM-систему, ERP-систему і управління бізнес-процесами (BPM).	18	2с	1

Індивідуальні завдання студента наведено у таблиці 5.

Таблиця 5 – Перелік індивідуальних завдань студента

Шифри	Назви модулів (М), змістових модулів (ЗМ), зміст індивідуальних завдань (ІЗ)	Обсяг годин	Література	
			порядковий номер	розділ, підрозділ
М 1	Теоретико-методичні основи і принципи організації моделей та стратегій електронного бізнесу	12		
ЗМ 4-ЗМ 9	Логіко-структурна таблиця проблем бізнесу на етапах ведення підприємницької діяльності, які вирішуються за допомогою інтернет-можливостей	12	1с	

Інші види самостійної роботи та загальний її баланс характеризує таблиця 4.

4 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Основна література

1. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано_Франківськ : «Лілея_НВ» – 2015. – 264 с. 76 с.
2. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е_комерція): навчальний посібник / А. М. Грехов. – К.: Кондор, 2008. – 302 с.
3. Литовченко І. Л. Інтернет_маркетинг: навчальний посібник / І. Л. Литовченко, В. П. Пилипчук. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
4. Макарова М. В. Електронна комерція: Посібник для студ. вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 272 с.
5. Шалева О. І. Електронна комерція. Навч. посіб. /О. І. Шалева. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.

4.2 Додаткова література

6. Дергачова В. В. Глобалізація бізнесу та Інтернет_маркетинг: перспективи і проблеми: [монографія] / В. В. Дергачова, О. О. Ски біна / Дон ДУЕТ ім. М. Туган_Барановського. Донецьк, 2007. – 216 с.
7. Коваленко О. Розвиток підприємництва в Інтернет_торгівлі / О. Коваленко // Вісник КНЕУ. – 2005. – №6. – С. 2833.
8. Современная логистика / [Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниэль Л. Вордлоу, Поль Р. Мерфи_мл.]; [пер. с англ.]. – [7_е издание]. – М. : Издательський дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
9. Тидвелл Дж. Разработка пользовательских интер_фейсов. / Дженифер Тидвелл. – 2_е изд. СПб.: Питер, 2011. – 474 с.

1.

4.3 Література та методичне забезпечення практичних занять

1м Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано_Франківськ : «Лілея_НВ» – 2015. – 264 с. 76 с.

4.4 Література та методичне забезпечення самостійної роботи

1с Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано_Франківськ : «Лілея_НВ» – 2015. – 264 с. 76 с.

2с OneBox — це програмний комплекс, який включає в себе CRM-систему, ERP-систему і управління бізнес-процесами (BPM).- Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://crm-onebox.com/ru/what-is-crm-erp-bpm/>

4.5 Інформаційні ресурси в Інтернеті

- 1і. Контракти. Діловий тижневик// Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua>
- 2і. Довідник для економістів. - Електронний ресурс. - Режим доступу: <http://www.catback.ru/articles/theory/control/controlling.htm>
- 3і. Платформа «Prometheus» – громадський проект масових відкритих онлайн-курсів - Електронний ресурс. - Режим доступу: <https://prometheus.org.ua/>
- 4і. www.defence.com.ua - сам собі юрист

5 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Дається детальна інформація про методи контролю знань студентів на лекціях, практичних заняттях та оцінювання самостійної роботи. Зразок схеми нарахування балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни наведено в таблиці 5. За даними таблиці 6 на початку семестру розробляється робочий план дисципліни.

Таблиця 5 – Схема нарахування балів у процесі оцінювання знань студентів з дисципліни «Електронний бізнес»

Види робіт, що контролюються	Максимальна кількість балів
Контроль засвоєння теоретичних знань модуля М1: Км1	40
в тому числі контроль виконання самостійної роботи ЗМ 4-9	10
Контроль засвоєння практичних навиків модуля М1 (5 x 10 + 10)	60
в тому числі контроль виконання індивідуальної роботи ЗМ4-ЗМ9	10
Усього	100

Остаточне оцінювання екзамену з дисципліни проводиться відповідно до вимог чинного Положення «Про систему поточного і підсумкового контролю, оцінювання знань та визначення рейтингу студентів»

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, диференційованого заліку, курсового проекту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
67-74	D	
60-66	E	задовільно
35-59	FX	
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни