

**ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ НАФТИ І ГАЗУ**

Кафедра підприємництва та маркетингу

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор ДЕМ

(назва інституту)

О. Г. Дзьоба

(підпис)

Дзьоба О. Г.

(прізвище та ініціали)

« 10 » 10 2019 р.

Основи інтернет-торгівлі

РОБОЧА ПРОГРАМА

бакалавр

(рівень вищої освіти)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва)

спеціальність

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(шифр і назва)

освітньо-професійна
програма

(назва)

вид дисципліни

вибіркова

обов'язкова / вибіркова

Івано-Франківськ-2019

Робоча програма дисципліни «Основи інтернет-торгівлі» призначена для студентів, що навчаються за освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» на здобуття освітнього ступеня **бакалавр** за спеціальністю «076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Розробник:

к.е.н., доцент



(підпис)

С. А. Побігун

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)



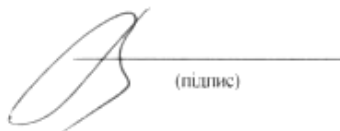
(підпис)

Перевозова І.В.
(прізвище та ініціали)

Узгоджено:

/ Завідувач випускової кафедри підприємництва та маркетингу

(назва кафедри)



(підпис)

Перевозова І.В.
(прізвище та ініціали)

1 ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ресурс годин на вивчення дисципліни «Основи інтернет-торгівлі» 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 «Основи інтернет-торгівлі»

Найменування показників	Всього		Розподіл по семестрах			
			Семестр 1		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	3			3	3
Кількість модулів	1	1			1	1
Загальний обсяг часу, год	90	90			90	90
Аудиторні заняття, год, у т.ч.:	45	12			45	12
лекційні заняття	18	6			18	6
семінарські заняття	-	-			-	-
практичні заняття	-	-			-	-
лабораторні заняття	27	6			27	6
Самостійна робота, год., у т.ч.	45	78			45	78
виконання курсової роботи						
виконання контрольних (розрахунково-графічних) робіт	15	18			15	18
опрацювання матеріалу, викладеного на лекціях	7	17			7	17
опрацювання матеріалу, винесеного на самостійне вивчення	7	17			7	17
підготовка до практичних занять та контрольних заходів	7	17			7	17
виконання індивідуальної роботи (10% загального обсягу дисципліни)	9	9			9	9
підготовка до екзамену	-	-			-	-
Форма семестрового контролю	Залік		Залік			

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни: формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі.

Завдання дисципліни: розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції; вивчення видів та моделей е-бізнесу; усвідомлення сутності системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: теоретичні основи організації та функціонування підприємств електронного бізнесу, види електронного бізнесу, особливості формування системи електронної комерції у корпоративному секторі та системи електронної комерції у споживчому секторі.

вміти: характеризувати кожний із видів електронного бізнесу, наводити приклади моделей е-комерції, створювати електронний магазин, робити покупки за допомогою електронного магазину з використанням різноманітних видів електронних платіжних систем.

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.

фахових:

ФК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ФК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

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

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

ФК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

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) :

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

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

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

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

ПРН 7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

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

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

3 ПРОГРАМА ТА СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

3.1 Тематичний план лекційних занять

Тематичний план лекційних занять дисципліни «Основи інтернет-торгівлі» 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	поряд- ковий номер	розділ, підрозділ
М 1	Концептуальні аспекти інтернет-торгівлі	18			
ЗМ 1	Розвиток інформаційної економіки в умовах побудови інформаційного суспільства			1-8	
Т 1.1	Визначення основних термінів та понять інформаційної економіки.	2		1-8	
Т 1.2	Основні поняття електронного бізнесу. Переваги та недоліки функціонування електронного бізнесу	2		1-8	
Т 1.3	Види інтернет-торгівлі	2		1-8	
Т 1.4	Інтернет-торгівля як складова електронного бізнесу. Порівняння електронної комерції з традиційною торгівлею	2		1-8	
Т 1.5	Моделі інтернет-торгівлі	2		1-8	
Т 1.6	Системи електронної комерції у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернет, віртуальні підприємства, Інтернет-інкубатори та мобільна комерція	2		1-8	
Т 1.7	Системи електронної комерції у споживчому секторі: торгові ряди, Інтернет-вітрини, Інтернет-магазини, послуги і Інтернеті.	2		1-8	
Т 1.8	Електронні платіжні системи	2		1-8	
Т 1.9	Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама. Види Інтернет-реклами	2		1-8	

3.2 Теми лабораторних занять

Теми лабораторних занять дисципліни «Основи інтернет-торгівлі» наведено у таблиці 3.

Таблиця 3 – Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основні поняття електронного бізнесу. Переваги та недоліки функціонування електронного бізнесу.	4
2	Види інтернет-торгівлі. Створення електронного магазину. Маркетинг в електронній комерції	4
3	Моделі інтернет-торгівлі.	4
4	Системи інтернет-торгівлі у корпоративному та у споживчому секторі.	4
5	Віртуальні підприємства	4
6	Електронні платіжні системи	4
7	Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама. Види Інтернет-реклами	3
	Разом	27

Самостійна робота

Перелік питань для самостійної роботи

1. Розвиток інформаційної економіки в умовах побудови інформаційного суспільства
2. Основні поняття електронного бізнесу. Переваги та недоліки функціонування електронного бізнесу
3. Види електронного бізнесу
4. Електронна комерція як складова електронного бізнесу. Порівняння електронної комерції з традиційною торгівлею
5. Моделі електронної комерції.
6. Системи електронної комерції у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернет, віртуальні підприємства, Інтернет-інкубатори та мобільна комерція
7. Системи електронної комерції у споживчому секторі: торгові ряди, Інтернет-вітрини, Інтернет-магазини, послуги і Інтернеті, телеработа
8. Електронні платіжні системи
9. Поняття і структура Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама. Види Інтернет-реклами

Індивідуальні завдання

Індивідуальним завданням з дисципліни «Основи інтернет-торгівлі» є комплексне завдання, що виконується студентами самостійно при консультуванні викладачем.

Метою індивідуальної роботи є придбання студентами досвіду в дослідженні актуальних проблем управління підприємством, розширення професійних знань, отриманих в процесі вивчення дисципліни, формування практичних навичок ведення самостійної дослідницької роботи.

В процесі виконання індивідуальної роботи студент повинен продемонструвати вміння:

- формулювати мету і завдання роботи;
- обґрунтовувати методи вирішення поставлених завдань;
- розробляти структуру роботи;
- працювати з літературними джерелами та статистичними даними;
- виявляти проблеми в рамках досліджуваної теми;
- формулювати результати своєї роботи і давати їм оцінку.

Рекомендовані теми індивідуальних завдань:

1. Українська реальність та перспективи інформаційної економіки України.
2. Інтернет – новий глобальний ринок й унікальний маркетинговий інструмент.
3. Інвестиційна привабливість українського Інтернет-бізнесу.
4. Особливості конкуренції на Інтернет-ринку.
5. Перехід бізнес-процесів до Інтернет-простору.
6. Бізнес в Інтернеті: від простого веб-сайту до інформаційного порталу.
7. Організація бізнесу в Інтернеті, секрети успіху.
8. Технологія розробки Інтернет-проектів.
9. Проблеми впровадження Інтернет-проектів.
10. Сутність та зміст електронного бізнесу.
11. Історія виникнення електронного бізнесу.
12. Еволюція бізнесу в Інтернеті.
13. Правові аспекти бізнесу в Інтернеті.
14. Електронний бізнес та державні структури.
15. Електронна комерція як основа електронного бізнесу.
16. Сутність та зміст електронної комерції.
17. Віртуальна організація як нова форма організації бізнесу.
18. Торгівля товарами та послугами через віртуальний магазин.
19. Технологія торгівлі у віртуальному магазині.
20. Правова основа електронної комерції.
21. Сучасний стан та перспективи розвитку електронного урядування.
22. Системи електронних переказів в Інтернеті.
23. Банківські послуги шляхом Інтернету.
24. Класифікація видів Інтернет-послуг.
25. Дистанційне навчання як вид електронного бізнесу.
26. Телеробота: глобальні зміни на ринку праці.
27. Перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні.
28. Вплив електронного бізнесу на життя суспільства.
29. Подібність та відмінність традиційного та віртуального магазинів.
30. Класифікація пластикових карт. Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картами в Інтернеті

4 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Основна література

1. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с
2. 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. –97с.
3. Електронна комерція. /Навчально-методичний посібник для СВД. /Береза А.М., Козак А., Левченко Ф.А., Гужва В.М., Трохименко В.С. К : КНЕУ, 2004. - 108 с.
4. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216 с.
5. Кісь Г. Р. Електронна комерція [Текст] : конспект лекцій / Г. Р. Кісь. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2014. – 98 с. – (Каф. менеджменту і адміністрування).
6. Мельник В. Д. Електронна комерція [Текст] : конспект лекцій / В. Д. Мельник, Ю. Л. Романишин, В. І. Шекета. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2012. – 139 с.

4.2 Додаткова література

1. Апатова Н.В. Теория информационной экономики / Апатова Н.В. – Симферополь: ЧП Бондаренко, 2005. – 336 с.
2. Хейг М. Основы электронного бизнеса / Хейг М.; пер. с англ. С. Косихина. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 208 с.
3. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: навч. посіб. - К.: ЦУЛ, 2004. - 384 с.

4.3 Література та методичне забезпечення лабораторних занять

1. Мельник В. Д. Електронна комерція [Текст] : лаб. практикум / В. Д. Мельник. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2014. – 47 с.
2. Грачев А. Создаем свой сайт на WordPress: быстро, легко и бесплатно. – СПб.: Питер, 2013. – 272 с.

4.4 Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>.
2. Комп'ютерне навчання продуктам і технологіям Microsoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.microsoft.com/learning/ru-ru/default.aspx>.
3. Офіційний Веб-портал компанії Майкрософт (українською мовою) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.microsoft.com/uk-ua/default.aspx>.

5 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ ТА СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Оцінювання знань студентів проводиться за результатами комплексних контролів за змістовими модулями. Модульний контроль за кожним змістовим модулем передбачає контроль теоретичних знань і практичних навиків, самостійної та індивідуальної роботи. Схему нарахування балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни наведено в таблиці 6.

Таблиця 6 – Схема нарахування балів у процесі оцінювання знань студентів з дисципліни “Основи інтернет-торгівлі”

Види робіт, що контролюються	Максимальна кількість балів
Контроль засвоєння теоретичних знань модуля М1: Км1	40
Контроль засвоєння практичних навиків модуля М1 (10х6) в тому числі контроль виконання індивідуальної роботи ЗМ1-ЗМ4	60
в тому числі контроль виконання самостійної роботи ЗМ2	10
Усього	100

Залікова оцінка з дисципліни виставляється студенту відповідно до чинної шкали оцінювання, що наведена нижче.

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	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни