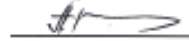


Міністерство освіти і науки України
Херсонський державний університет
Факультет економіки і менеджменту
Кафедра фінансів, обліку та підприємництва

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва

 проф. Мохненко А.С.
«09» вересня 2019 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

Галузь знань 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Ступінь вищої освіти бакалавр

Робоча програма «Електронна комерція» для студентів за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Розробник: д.е.н., доцент Петренко В.С.

Робоча програма схвалена на засіданні кафедри фінансів, обліку та підприємництва

Протокол від «9»вересня 2019 року №1

Завідувач кафедри фінансів,
обліку та підприємництва

 проф. Мохненко А.С.

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 3	Галузь знань <u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>	основний компонент
Модулів – 2	Спеціальність <u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>	Рік підготовки
Змістовних модулів – 2		3-й
Загальна кількість годин– 90		Лекцій
Тижневих годин для денної форми навчання: Аудиторних – 2 Самостійної роботи студента – 4	Ступінь вищої освіти: <u>Бакалавр</u>	24 год.
		Практичні, семінарські
		24 год.
		Самостійна робота
		42 год.
		Вид контролю залік

Примітка

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить для денної форми навчання – 44: 42

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Програма вивчення вибіркової навчальної дисципліни «Електронна комерція» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки «бакалавр» напряму підготовки 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Вивчення навчальної дисципліни «Електронна комерція» ґрунтується на знанні таких навчальних дисциплін як «Політична економія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Інформатика», «Економіка підприємства», і передує таким навчальним дисциплінам як «Маркетинг», «Комунікативний менеджмент», «Інформаційні системи в менеджменті», «Управління інноваціями».

Метою викладання навчальної дисципліни «Електронна комерція» є опанування студентами сукупності теоретичних і практичних знань щодо виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів.

Предметом навчальної дисципліни є методологічні й методичні інструменти побудови та дослідження систем електронної комерції для підвищення ефективності функціонування економічних систем в сучасних умовах розвитку ринкового середовища.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Електронна комерція»:

- дати детальну уяву про зміст, типи та принципи електронної комерції;
- ознайомити студентів з перевагами та недоліками ведення бізнесу в мережі інтернет та специфікою нормативно-правового забезпечення даного процесу;
- розглянути основні системи електронної комерції та їх організаційні форми;
- сформулювати навички з організації надання послуг в електронній комерції, використання системи електронних платежів, реалізації маркетингу та реклами в мережі Internet;

- ознайомити студентів з показниками оцінки ефективності систем електронної комерції та методикою їх розрахунку.

Компетентності здобувачів ступеня вищої освіти бакалавр з навчальної дисципліни «Електронна комерція»:

ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК7. Здатність працювати в команді.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

СК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

СК10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Програмні результати навчання:

ПРН1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ПРН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН15. Оцінювати характеристики товарів і послугу підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН 19. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

ПРН20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

Міжпредметні зв'язки. Дана дисципліна є основною компонентною складовою та базується на фундаментальній підготовці студентів з такої

дисципліни як "Основи біржової діяльності", "Основи торгівельної діяльності", "Інформаційні системи та технології в економіці" та "Міжнародна торгівля" і тісно пов'язана з такими навчальними дисциплінами як «Інфраструктура товарного ринку» та «Організація торгівлі».

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовний модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції

Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції

Електронна комерція. Електронний бізнес. Різниця між електронним бізнесом та електронною комерцією. Напрями та моделі електронної комерції. форми електронного бізнесу. Електронний ринок. Особливості електронного ринку.

Тема 2. Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів

Технології електронної комерції. Web-сайт, класифікація Web –сайтів. Базові технології електронної комерції. CMS системи. ECMS – Enterprise Content Management System (Система керування контентом масштабу підприємства). WCMS – Web Content Management System (Система керування Webконтентом). Класифікація CMS систем.

Тема 3. Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином

Етапи створення Інтернет-магазину. Способи організації Інтернет-магазинів. Структура Інтернет-магазину. Оренда Інтернет-магазину. Придбання готового Інтернет-магазину. Функції керування Інтернет-магазином. Якість обслуговування в Інтернет-магазині. Класифікація відвідувачів Інтернет-магазинів.

Тема 4. Послуги в електронній комерції

Послуги в електронній комерції: юридичні, консалтингові, фінансові, новини, туристичні, медичні, психологічні та інші. Крім інформаційних послуг в Інтернеті надаються і комунікативні послуги: електронна пошта, Інтернет-телефонія, відео-конференції. Схема взаємодії учасників

туристичного ринку.

Тема 5. Інтернет-трейдинг

Інтернет-трейдинг. Брокер. Дейтрейдинг. Товстий клієнт і тонкий клієнт Інтернет-трейдинга. Інтернет-брокер. Опціон. Американський опціон. Європейський опціон. Фючерс.

Тема 6. Ринок Forex

Валютний Інтернет-ринок. Foreign Exchange Trading. Валютний ділінг. Вхід на торговельну площадку ділінгової компанії.

Змістовний модуль 2. Підприємницька діяльність на основі Інтернет-технологій. Реклама в Інтернет.

Тема 7. Електронні платіжні системи

Платіжні системи. Електронні платіжні системи поділяються на дві групи: кредитні – працюють із кредитними картами; дебетові – працюють із цифровими грошми (цифровою готівкою). Еквайер (банк). Емітент (банк). Гарант. Розрахунковий або кліринговий банк. Ліміт гаранту. Процесінговий центр.

Тема 8. Інтернет-маркетинг. Сайтопромоутінг

Інтернет маркетинг. Сайтопромоутінгом. Закони Інтернет-маркетингу: закон «тупикової вулиці», закон «дай та продай», Закон довіри, Закон «притягай та прощтовхуй». Методи Інтернет-маркетингу. Інтернет-реклама. Web-видавець. Контекстна реклама. Таргетинг. Медіапланування. Пошукова реклама.

Тема 9. Банерна реклама

Банерна реклама. Шляхи розміщення банерної реклами: індивідуальні домовленості з конкретними сайтами (платні або на— основі взаємного

обміну банерами), звертання до послуг агентства Інтернет-реклами, які запропонують— розміщення на цілому ряді сайтів. Служби обміну баннерами.

Тема 10. E-mail реклама. Вірусний маркетинг

Механізм електронної пошти. Метод opt-out. Метод opt-in. E-mail-реклама. Індивідуальні листи. Список розсилання. Дискусійні листи. Спам. Вірусний маркетинг.

Тема 11. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет реклами

Спонсорська програма. Аналіз ефективності Інтернет-реклами (Хіт, Хост, CTR, CTV, CTI). Фіксована плата за рекламу (FFA).

Тема 12. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами

Класифікація лічильників відвідувань: лічильники відвідувань, які встановлені на окремо взятій сторінці, лічильники відвідувань, розташовувані на усіх сторінках сайту. Виділяють два напрямки оцінки ефективності реклами: комунікативна (інформаційна) ефективність реклами, економічна ефективність реклами.

Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
Змістовний модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції												
Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції	7	2	2			3						
Тема 2. Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів	7	2	2			3						
Тема 3. Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином	7	2	2			3						
Тема 4. Послуги в електронній комерції	7	2	2			3						
Тема 5. Інтернет- трейдінг	8	2	2			4						
Тема 6. Ринок Forex	8	2	2			4						
Разом за змістовим модулем 1	84	12	12			20						
Змістовний модуль 2. Підприємницька діяльність на основі Інтернет-технологій. Реклама в Інтернет.												
Тема 7. Електронні платіжні системи	8	2	2			4						
Тема 8. Інтернет-маркетинг. Сайтопромоутінг	7	2	2			3						
Тема 9. Банерна реклама	7	2	2			3						
Тема 10. E-mail реклама. Вірусний маркетинг	8	2	2			4						
Тема 11. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет реклами	7	2	2			3						
Тема 12. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами	7	2	2			3						
Разом за змістовим модулем 2	66	12	12			22						
Усього годин	90	24	24			42						

ЗМІСТОВНІ МОДУЛІ З ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»
Змістовний модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції

Лекційний модуль

Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції

Тема 2. Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів

Тема 3. Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином

Тема 4. Послуги в електронній комерції

Тема 5. Інтернет-трейдинг

Тема 6. Ринок Forex

Семінарський модуль

Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції

Тема 2. Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів

Тема 3. Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином

Тема 4. Послуги в електронній комерції

Тема 5. Інтернет-трейдинг

Тема 6. Ринок Forex

Модуль самостійної роботи

Тема 1. Електронний ринок, поняття електронного бізнесу та електронної комерції

Тема 2. Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів

Тема 3. Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином

Тема 4. Послуги в електронній комерції

Тема 5. Інтернет-трейдинг

Тема 6. Ринок Forex

Змістовний модуль 2. Підприємницька діяльність на основі Інтернет-технологій. Реклама в Інтернет.

Лекційний модуль

Тема 1. Електронні платіжні системи

Тема 2. Інтернет-маркетинг. Сайтопромоутінг

Тема 3. Банерна реклама

Тема 4. E-mail реклама. Вірусний маркетинг

Тема 5. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет реклами

Тема 6. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами

Семінарський модуль

Тема 1. Електронні платіжні системи

Тема 2. Інтернет-маркетинг. Сайтопромоутінг

Тема 3. Банерна реклама

Тема 4. E-mail реклама. Вірусний маркетинг

Тема 5. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет реклами

Тема 6. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами

Модуль самостійної роботи

Тема 1. Електронні платіжні системи

Тема 2. Інтернет-маркетинг. Сайтопромоутінг

Тема 3. Банерна реклама

Тема 4. E-mail реклама. Вірусний маркетинг

Тема 5. Спонсорські програми та показники ефективності Інтернет реклами

Тема 6. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами

Підсумкова тека: залік

Методи навчання та контролю

З метою формування професійних компетентностей в дисципліні «Електронна комерція» використовуються такі методи навчання:

1.1. Словесні методи навчання

- Бесіда — діалогічний метод навчання, за якого вчитель із допомогою вдало поставлених питань спонукає учнів відтворювати раніше набуті знання, робити самостійні висновки-узагальнення на основі засвоєного фактичного матеріалу.
- Пояснення — словесне тлумачення понять, явищ, слів, термінів, принципів дій, прикладів тощо.
- Розповідь — образний, динамічний, емоційний виклад інформації про різні явища і події.
- Лекція — інформативно-доказовий виклад великого за обсягом, складного за логічною побудовою навчального матеріалу.
- Інструктаж — короткі, лаконічні, чіткі вказівки (рекомендації) щодо виконання дії.

2. Наочні методи навчання

- Метод ілюстрування — оснащення ілюстраціями статичної (нерухомої) наочності, плакатів, малюнків, картин, карт, схем та ін.
- Метод демонстрування — показ рухомих засобів наочності, приладів, дослідів, технічних.
- Самостійне спостереження — безпосереднє споглядання та сприймання явищ дійсності.

3. Практичні методи навчання

- Вправи — цілеспрямоване, багаторазове повторення студентами певних дій та операцій (розумових, практичних) для формування навичок і вмінь.
- Лабораторні роботи — вивчення у явищ за допомогою спеціального обладнання.

- Практичні роботи — застосування знань студентами у ситуаціях, наближених до життєвих.
- Графічні роботи — відображення знань учнів у кресленнях, графіках, діаграмах, гістограмах, таблицях, ілюстраціях, ескізах, замальовках із натури.
- Дослідні роботи — пошукові завдання, проекти, що передбачають індивідуалізацію навчання, розширення обсягу знань, використовують на факультативних, гурткових заняттях з метою підготовки студентів до виконання навчальних завдань на найвищому рівні пізнавальної активності та самостійності.

Методи контролю забезпечують одержання зворотної інформації про зміст, характер і досягнення у навчально-пізнавальній діяльності студентів та про ефективність праці викладача.

Залежно від форми контрольних завдань перевірка може бути:

1. Метод усного опитування.

- Репродуктивний – відтворення вивченого.
- Реконструктивний - застосування знань і вмінь у змінених ситуаціях.
- Творчий - застосування знань і вмінь у нестандартних умовах, перенесення засвоєних принципів доведення на вирішення складніших мислительних завдань.

2. Письмовий контроль.

- Графічна перевірка.
- Практична контрольна перевірка.
- Тестові методи перевірки знань.
- Програмований контроль.
- Іспити (екзамени).

Критерії оцінювання навчальних досягнень студента

За ECTS	Сума балів	Оцінка за національною шкалою	Критерії
A	90-100	5	Студент має глибокі міцні і системні знання з усього теоретичного курсу, може чітко сформулювати поняття, використовуючи наукову термінологію з дисципліни, вільно володіє понятійним апаратом сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур. Вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
B	82-89	4	Студент має міцні ґрунтовні знання, виконує практичну роботу без помилок, але може допустити неточності в формулюванні, незначні понятійні неточності у формулюваннях та класифікації. Знає про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються. Вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
C	74-81	4	Студент має ґрунтовні знання, виконує практичну роботу без помилок, але може допустити неточності в формулюванні, незначні понятійні неточності у формулюваннях та класифікації. Частково знає поняття про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються. Не повністю вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
D	64-73	3	Студент знає основні теми курсу, виконує практичну роботу без помилок, але допускає неточності в формулюванні, понятійні неточності у формулюваннях та класифікації.

			Частково знає поняття про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються. Не повністю вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій.
E	60-63	3	Студент знає основні теми курсу, має уявлення електронну комерцію підприємством, але його знання мають загальний характер, іноді не підкріплені прикладами. Замість чіткого термінологічного визначення пояснює теоретичний матеріал на побутовому рівні. Має прогалини в теоретичному курсі та практичних вміннях. Не здатен самостійно розробляти основні плануючі документи, необхідні для провідних економістів, не розуміє актуальності при використанні економічного досвіду минулого.
FХ	35-59	2	Студент має фрагментарні знання з усього курсу. Не володіє термінологією, оскільки понятійний апарат не сформований. Не вміє викласти програмний матеріал. Мова невиразна, обмежена, розкриття основних процесів та понять відбувається на побутовому рівні. Практичні навички на рівні розпізнавання.
F	0-34	1	Студент повністю не знає програмного матеріалу, не працював в аудиторії з викладачем або самостійно.

Критерії оцінювання реферату

Максимальна оцінку при оцінюванні написання рефератів за заданими темами виставляється за такими критеріями:

- за повноту та використання сучасних концепцій і джерел інформації (крім лекційного конспекту має бути ще не менше трьох джерел інформації);
- за оформлення роботи згідно з вимогами і наявність посилань на джерела інформації;
- за наявність змістовних висновків;
- за глибокі знання навчального матеріалу, що містяться в основних і додаткових рекомендованих літературних джерелах.

Оцінка 5 «відмінно» – реферат написано самостійно, формальні вимоги до реферату виконано, проблему повністю розкрито, висновки містять наукові пропозиції. Для написання реферату студент використав не тільки підручники, а і першоджерела;

Оцінка 4 «добре» – реферат написано самостійно, всі вимоги до реферату виконані, проблема розкрита;

Оцінка 3 «задовільно» – реферат написано самостійно, але не всіх вимог дотримано, розкриття проблеми неповне; наявні граматичні помилки;

Оцінка 2 «незадовільно» - реферат написано несамоствійно, вимог не дотримано, проблему не розкрито.

Критерії оцінювання відповіді студента на семінарському (практичному) занятті

Оцінка 5 «відмінно» – вичерпна відповідь на питання семінарського заняття. Студент відповідає логічно, послідовно, систематично. Відповідь свідчить про глибоке знання матеріалу. Студент опанував основну й додаткову літературу з теми, рекомендованої планом семінарського заняття. Доповідає впевнено, творчо, у доповіді виявляє науковий підхід, не підглядає у конспект, доцільно використовує терміни, правильно пояснюючи їх. Правильно відповідає на більшість питань викладача та учасників семінарського заняття.

Оцінка 4 «добре» – студент виявляє досить повні знання матеріалу, не припускається у своїй відповіді суттєвих неточностей, засвоїв основну літературу, рекомендовану планом. Дає відповіді на питання викладача та учасників семінарського заняття. Доволі часто під час відповіді користується конспектом.

Оцінка 3 «задовільно» – студент виявляє знання матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і роботи за спеціальністю. Доповідач сильно «прикутий» до конспекту, припускається помилок. Матеріал не повно розкриває проблему. Відповідає на поставлені запитання з помилками, однак спроможний зі сторонньою допомогою виправити їх.

Оцінка 2 «незадовільно» – студент відповідає, читаючи з конспекту, без допомоги якого у матеріалі орієнтується слабо, допускає принципові помилки. Відповідає на поставлені запитання тільки зі сторонньою допомогою. Матеріал не розкриває проблему.

Критерії оцінки знань студентів за СРС

Критерії оцінювання	Оцінка 5 «відмінно»	Оцінка 4 «відмінно»	Оцінка 3 «задовільно»	Оцінка 2 «незадовільно»
Самостійність викладеного матеріалу	Самостійний виклад	Самостійний виклад	Несамостійний виклад	Несамостійний виклад
Логічність і послідовність викладеного матеріалу	Логічний і послідовний виклад	Логічний і послідовність відсутня	Логічний і послідовність відсутня	Відсутній логічний виклад, послідовність відсутня
Відповідність викладеного матеріалу темі завдання	відповідає	відповідає	відповідає	Не відповідає
Використання нових літературних джерел	Використовуються достатньо повно	Частково використовуються	Використовуються недостатньо повно	Не використовуються
Використання первинних документів згідно теми	Використовуються достатньо повно	Частково використовуються	Використовуються недостатньо повно	Не використовуються

Критерії оцінювання знань і вмінь студентів на заліку

За ECTS	Сума балів	Оцінка за національною шкалою	Критерії
A	90-100	Зараховано	Студент має глибокі міцні і системні знання з усього теоретичного курсу, може чітко сформулювати поняття, використовуючи наукову термінологію з дисципліни, вільно володіє понятійним апаратом сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур. Вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
B	82-89	Зараховано	Студент має міцні ґрунтовні знання, виконує практичну роботу без помилок, але може допустити неточності в формулюванні, незначні понятійні неточності у формулюваннях та класифікації. Знає про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються на підприємствах. Вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
C	74-81	Зараховано	Студент має ґрунтовні знання, виконує практичну роботу без помилок, але може допустити неточності в формулюванні, незначні понятійні неточності у формулюваннях та класифікації. Частково знає поняття про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються на підприємствах. Не повністю вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій. Володіє умінням проводити елементарну науково-дослідну роботу по вивченню та узагальненню актуальних проблем.
D	64-73	Зараховано	Студент знає основні теми курсу, виконує практичну роботу без помилок, але допускає неточності в формулюванні, понятійні неточності у формулюваннях та класифікації. Частково знає поняття про понятійний апарат сучасних теоретичних засад предмета, об'єкта, методичних прийомів та процедур які використовуються на підприємствах. Не повністю вміє застосовувати здобуті теоретичні знання у процесі аналізу та моделювання ситуацій.
E	60-63	Зараховано	Студент знає основні теми курсу, має уявлення про електронну комерцію, але його знання мають загальний характер, іноді не підкріплені прикладами. Замість чіткого термінологічного визначення пояснює теоретичний матеріал на побутовому рівні. Має прогалини в теоретичному курсі та практичних вміннях. Не здатен самостійно розробляти основні плануючі документи, необхідні для провідних економістів, не розуміє актуальності при використанні економічного досвіду минулого.
FX	35-59	Не зараховано	Студент має фрагментарні знання з усього курсу. Не володіє термінологією, оскільки понятійний апарат не сформований. Не вміє викласти програмний матеріал. Мова невиразна, обмежена, розкриття основних процесів та понять відбувається на побутовому рівні. Практичні навички на рівні розпізнавання.
F	0-34	Не зараховано	Студент повністю не знає програмного матеріалу, не працював в аудиторії з викладачем або самостійно.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова література

1. Використання можливостей ринку B2B у підприємницькій діяльності для виходу на міжнародні ринки // Вісник Академії праці і соціальних відносин. – 2008 р. – № 3/2(45). – К. : Курс, 2008. – С. 17– 19.
2. Електронна комерція : Навч. посібник / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко та ін. – К. : КНЕУ, 2012. – 326 с.
3. Інтернет-магазин: організація, оподаткування, облік / Під ред. Я. Кавторєва. – Х. : Фактор, 2009. – 128 с.
4. Макарова М. В. Електронна комерція : посібник для студентів ВНЗ. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 272 с.
5. Меджибовська Н. С. Електронна комерція. – К. : Центр навч. л-ри, 2014. – 384 с.
6. Плєскач В. Л., Затонацька Т. Г. Електронна комерція : підручник. – К. : Знання, 2007. – 535 с.
7. Плєскач В. Л. Технології електронного бізнесу. – К. : КНТЕУ, 2004. – 222 с.
8. Позняков С. Адміністративно-правові аспекти державного контролю і правоохоронної діяльності у сфері оподаткування електронної торгівлі [Електронний ресурс] // Правова інформатика. – 2007. – (№ 2). – С. 57– 62.
9. Пономаренко Л. А., Філатов В. О. Електронна комерція : підручник за ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2012. – 443 с.
10. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція : навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2017. – 244 с.
11. Царьов Р. Ю. Електронна комерція : навчальний посібник з підготовки бакалаврів / Царьов Р. Ю. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2015. – 112 с.
12. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2017. – 216 с.

Допоміжна література:

1. Кудирко Н. Ф., Ф. Особливості сучасного стану ринку електронної комерції в Україні / Н. Ф. Кудирко, Р. М. Федоряк // Технології та дизайн. – 2014. – № 1(10). – С. 1–7.
2. Ладик С. Р. Електронна комерція. Методичний посібник для студентів напряму підготовки «Товарознавство і торговельне підприємництво». Частина 1. Основні поняття та категорії електронної комерції / Ладик С. Р. – Львів : ЛІЕТ. – 2015. – 22 с.
3. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Електронна комерція» для напряму 0501 «Економіка і підприємство» спеціальності 7.050102 «Економічна кібернетика»/ Уклад. проф. Л. Б. Литвинський – Кременчук : КІ ДУЕП, 2006. – 48 с.

Інформаційні ресурси:

1. Законодавство України. Сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. Офіційне інтернет-представництво Президента України. Сайт Президента України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// president.gov.ua](http://president.gov.ua).
3. Урядовий портал. Сайт Кабінету Міністрів України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// kmu.gov.ua](http://kmu.gov.ua)..