

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ІРПІНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія маркетингу, торгівлі та харчових технологій

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора
з навчальної роботи

Вікторія СОВА
«19» 108 2024 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Електронна комерція»

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

освітньо-професійна
програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

спеціальність

076 Підприємництво та торгівля

відділення

Підприємництва

(назва відділення)

2024 рік

Робоча програма «Електронна комерція»
(назва навчальної дисципліни)
для студентів
за галуззю знань 07 Управління та адміністрування
спеціальністю 076 Підприємництво та торгівля
освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
« 16 » серпня 2024 року – 13 с.

Розробник: Олена ОСЬМИНА, викладач спеціаліст


Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Протокол від « 16 » серпня 2024 року № 1

Голова циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій


Н. Дубас

Схвалено методичною радою коледжу.
Протокол від « 16 » серпня 2024 року № 1

Голова 
Д. Костюк

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітньо-професійна програма, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма здобуття освіти
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування	Обов'язкова
Модулів – 3	Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Освітньо-професійна програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 90		2-й
		Семестр:
3-й		
Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 4 самостійної роботи – 2	Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції:
		30 год.
		Практичні, семінарські:
		30 год.
		Лабораторні:
		0 год.
		Самостійна робота:
30 год.		
		Вид контролю:
		Екзамен

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для денної форми здобуття освіти – 60/30

2. Мета навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Електронна комерція» є набуття теоретичних і практичних знань з основ електронної комерції, оволодіння базовими знаннями і навиками в області електронної комерції, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

Перелік компетентностей студентів, що формуються в результаті засвоєння дисципліни:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні компетентності (СК):

СК1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК10. Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

3. Передумови вивчення навчальної дисципліни

Дана навчальна дисципліна базується на раніше здобутих результатах навчання таких навчальних дисциплін, як «Інформатика та комп'ютерна техніка», «Ціноутворення», «Фінанси», «Товарознавство», «Економіка торговельного підприємства», «Організація і технологія торговельних процесів», «Основи торговельного підприємства».

4. Очікувані результати навчання

Результати навчання (РН):

РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

5. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання знань студентів наведено в додатку до робочої програми навчальної дисципліни.

6. Засоби оцінювання

Контрольні заходи включають поточний, модульний та підсумковий контроль знань студента.

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських (практичних) занять та у процесі здійснення самостійної роботи у таких формах: експрес-опитування, тести, доповіді, студентські презентації, робота в Інтернет тощо.

Модульний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання студентів на визначених його етапах.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

7. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції

Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування

Основні поняття е-комерції. Історія розвитку електронного бізнесу. Принципи функціонування електронного бізнесу. Види електронної економічної діяльності. Сфери розповсюдження та рівні реалізації систем е-комерції. Принципи функціонування е-бізнесу (М. Кастельс, К. Келлі).

Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності

Порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією. Переваги електронного бізнесу та електронної комерції. Недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції. Сутність традиційної комерційної діяльності. Інструменти і методи комерційної діяльності у традиційній та інформаційній економіці.

Тема 3. Електронний ринок на базі Internet

Поняття електронного ринку. Поняття та класифікація веб-сайтів. Internet-магазин та його класифікація. Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Рівні формування основних джерел доходів електронних торговельних майданчиків. Доступність послуг та прозорість електронних ринків. Послуги на електронному ринку.

Тема 4. Безпека і захист інформації при електронній комерції

Поняття та основні принципи інформаційної безпеки. Види загроз електронній комерції: природні і штучні. Комп'ютерний вірус – потенційна загроза в електронній комерції. Ознаки зараження комп'ютерним вірусом. Шкідливі дії вірусів. Класифікація комп'ютерних вірусів. Мережеві черв'яки. Троянські коні. «Люті жарти». Засоби захисту від вірусу. Безпека в Інтернеті та причини кібер-атаки. Різновиди шахрайства в е-комерції. Протоколи захищених з'єднань (SSL, SET). Захист в е-платіжних системах на основі пластикових карток і смарт-карток.

Тема 5. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції

Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Принципи, на яких будується правове регулювання у сфері електронної комерції. Особливості договірних відносин в електронній комерції. Характеристика правової природи електронних грошей.

Тема 6. Перспективи розвитку електронної комерції

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

Модуль 2. Структурні елементи електронної комерції та Інтернет-торгівлі

Тема 7. Бізнес-планування в електронній комерції

Сутність та значення бізнес-плану. Етапи бізнес-планування з е-комерції. Структура бізнес-плану комерційного Інтернет-проекту.

Тема 8. Маркетинг в електронній комерції

Сутність інтернет-маркетингу. Закони Інтернет-маркетингу: Закон «тупикової вулиці», Закон «дай та продай», Закон довіри, Закон «притягай та проштовхуй». Інтернет-реклама. Основні види інтернет-реклами: контекстна реклама (PPC), ремаркетинг, пошукове просування (SEO), медійна реклама (банерна), реклама в соціальних мережах, тізерна реклама, CPA-реклама, мобільна реклама. Переваги Інтернет-маркетингу.

Тема 9. Віртуальні підприємства

Поняття віртуального підприємства. Етапи створення віртуального підприємства. Переваги та недоліки функціонування віртуального підприємства. Характеристика технологічних засобів для побудови віртуальних підприємств. Системи Workflow.

Тема 10. Електронні платіжні системи та фінансові інструменти

Поняття про електронні платіжні системи. Класифікація електронних платіжних систем. Види платіжних систем: BitCoin, c-gold, PayPal, E-gold, EasyPay, GoldMoney, Google-Checkout, LiqPAY, WebMoney. Поясніть поняття емітент, еквайрин, стоп-лист.

Тема 11. Електронна підтримка споживачів

Нормативно-правове забезпечення захисту особистої інформації споживача в інтернеті. Сучасні методи захисту інформації: Криптографія, шифрування (симетричне та асиметричне шифрування), електронний цифровий підпис, електронний цифровий сертифікат. Брандмауери.

Модуль 3. Моделі електронної комерції

Тема 12. Бізнес-модель електронної комерції B2C

Сутність та значення бізнес-моделі електронної комерції B2C. Переваги бізнес-моделі електронної комерції B2C. Недоліки бізнес-моделі електронної комерції B2C.

Тема 13. Бізнес-модель електронної комерції B2B

Сутність та значення бізнес-моделі електронної комерції B2B. Переваги бізнес-моделі електронної комерції B2B. Недоліки бізнес-моделі електронної комерції B2B.

Тема 14. Бізнес-модель електронної комерції C2C

Сутність та значення бізнес-моделі електронної комерції C2C. Переваги бізнес-моделі електронної комерції C2C. Недоліки бізнес-моделі електронної комерції C2C.

Тема 15. Бізнес-модель електронної комерції C2B

Сутність та значення бізнес-моделі електронної комерції C2B. Переваги бізнес-моделі електронної комерції C2B. Недоліки бізнес-моделі електронної комерції C2B.

8. Структура навчальної дисципліни

Назви модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
л		сем	п	с.р.	
Модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції					
Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування	5	2	2		1
Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності	3	2			1
Тема 3. Електронний ринок на базі Internet	6	2		2	2
Тема 4. Безпека і захист інформації при електронній комерції	6	2		2	2
Тема 5. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції	3	2			1
Тема 6. Перспективи розвитку електронної комерції	5	2	2		1
Модульна контрольна робота № 1	2			2	
Разом за модулем 1	30	12	4	6	8
Модуль 2. Структурні елементи електронної комерції та Інтернет-торгівлі					
Тема 7. Бізнес-планування в електронній комерції	6	2	2		2
Тема 8. Маркетинг в електронній комерції	6	2		2	2
Тема 9. Віртуальні підприємства	6	2	2		2
Тема 10. Електронні платіжні системи та фінансові інструменти	4	2			2
Тема 11. Електронна підтримка споживачів	6	2	2		2
Модульна контрольна робота № 2	2			2	

Разом за модулем 2	30	10	6	4	10
Модуль 3. Моделі електронної комерції					
Тема 12. Бізнес-модель електронної комерції B2C	7	2		2	3
Тема 13. Бізнес-модель електронної комерції B2B	7	2		2	3
Тема 14. Бізнес-модель електронної комерції C2C	7	2		2	3
Тема 15. Бізнес-модель електронної комерції C2B	7	2		2	3
Модульна контрольна робота № 3	2			2	
Разом за модулем 3	30	8		10	12
Усього годин	90	30	10	20	30

9. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми та зміст семінарських занять	Кількість годин
1.	Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування 1. Передумови виникнення та переваги е-комерції. 2. Причини переходу в кіберпростір. 3. Місце е-комерції в інформаційному секторі економіки. 4. Роль е-комерції у сучасному бізнесі.	2
2.	Тема 5-6. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Перспективи розвитку електронної комерції 1. Важливі цифри розвитку е-комерції 2. Оптимізація продажів за рахунок інструментів е-комерції 3. Особливості укладення контрактів в Інтернеті 4. Аналіз роботи та оцінка економічної ефективності веб-сайту 5. Інтелектуальна власність у е-комерції 6. Е-комерція в різних галузях економіки	2
3.	Тема 7. Бізнес-планування в електронній комерції 1. Програма UNIX-to-UNIX та її значення для розвитку Інтернет. 2. Унікальність технології Word Wide Web (WWW). 3. Відмінні риси глобальної мережі Інтернет XX-го і XXI-го століття з точки зору її використання. 4. Створення першої версії ARPANBT 5. Тенденції розвитку мережі Інтернет у 1990-х роках	2
4.	Тема 9. Віртуальні підприємства 1. Характеристика основних кроків при проектуванні та створенні віртуальних підприємств 2. Життєвий цикл віртуального підприємства та його етапи 3. Приклади реальних віртуальних підприємств 4. Програмне забезпечення за допомогою якого можна створити веб-сторінки і комерційний веб-сайт віртуального підприємства 5. Доменне ім'я для віртуального підприємства 6. Хостинг віртуального підприємства 7. Теги для просування сайту віртуального підприємства	2
5.	Тема 10-11. Електронні платіжні системи та фінансові інструменти. Електронна підтримка споживачів 1. Яка відмінність у підході до використання інтерактивної та традиційної реклами в системі е-комерції?	2

	2. Що являє собою "цінова чутливість" покупців в е-комерції? 3. Які фактори цінової чутливості користувачів е-торгівлі Вам відомі? 4. Які способи оплати товару є найпопулярнішими в Україні та світі? 5. Які способи доставки найчастіше обирають покупці е-торгівлі?	
	Разом	10

10. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми і зміст практичних занять	Кількість годин
1.	Тема 2-3. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності. Електронний ринок на базі Internet 1. Приведення прикладів існуючих в Україні видів веб-сайтів. 2. Проведення аналізу показників відвідуваності і популярності інтернет-магазинів в Україні та формування їх рейтингу популярності	2
2.	Тема 4. Безпека і захист інформації при електронній комерції Проведення аналізу показників відвідуваності і популярності інтернет-магазинів в Україні та формування їх рейтингу популярності	2
3.	Модульна контрольна робота № 1	2
4.	Тема 8. Маркетинг в електронній комерції 1. Дослідження та аналіз процедури просування інтернет-магазину 2. Проведення оцінки ефективності електронної комерції 3. Розрахунок коефіцієнта конверсії інтернет-магазину	2
5.	Модульна контрольна робота № 2	2
6.	Тема 12. Бізнес-модель електронної комерції B2C Аналіз бізнес-модель електронної комерції B2C на прикладів відомих компаній в даному секторі	2
7.	Тема 13. Бізнес-модель електронної комерції B2B Аналіз бізнес-модель електронної комерції B2B на прикладів відомих компаній в даному секторі	2
8.	Тема 14. Бізнес-модель електронної комерції C2C Аналіз бізнес-модель електронної комерції C2C на прикладів відомих компаній в даному секторі	2
9.	Тема 15. Бізнес-модель електронної комерції C2B Аналіз бізнес-модель електронної комерції C2B на прикладів відомих компаній в даному секторі	2
10.	Модульна контрольна робота № 3	2
	Разом	20

11. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми і зміст лабораторних занять	Кількість годин
1.	Не передбачено навчальним планом.	

12. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми і зміст самостійної роботи	Кількість годин
1.	Тема 1. Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування 1. Сфери розповсюдження та рівні реалізації систем е-комерції. 2. Принципи функціонування е-бізнесу (М. Кастельс, К. Келл)	1
2.	Тема 2. Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності 1. Сутність традиційної комерційної діяльності.	1

	2. Інструменти і методи комерційної діяльності у традиційній та інформаційній економіці.	
3.	Тема 3. Електронний ринок на базі Internet 1. Доступність послуг та прозорість електронних ринків. 2. Послуги на електронному ринку.	2
4.	Тема 4. Безпека і захист інформації при електронній комерції 1. Безпека в Інтернеті та причини кібер-атаки. 2. Різновиди шахрайства в е-комерції. 3. Протоколи захищених з'єднань (SSL, SET). 4. Захист в е-платіжних системах на основі пластикових карток і смарт-карток.	2
5.	Тема 5. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції 1. Характеристика правової природи електронних грошей.	1
6.	Тема 6. Перспективи розвитку електронної комерції 1. Система електронного документообігу в е-комерції	1
7.	Тема 7. Бізнес-планування в електронній комерції 1. Стимули розвитку ARPANET у 1970-х роках 2. Сучасні тренди розвитку глобальної мережі Інтернет	2
8.	Тема 8. Маркетинг в електронній комерції 1. Переваги Інтернет-маркетингу.	2
9.	Тема 9. Віртуальні підприємства 1. Ролі окремих підприємств у мережній організації віртуального підприємства 2. Структура віртуального підприємства	2
10.	Тема 10. Електронні платіжні системи та фінансові інструменти 1. Відмінність між поняттями Інтернет-брокериджу та Інтернет-трейдингу 2. Послуги, які надають системи Інтернет-брокериджу	2
11.	Тема 11. Електронна підтримка споживачів 1. Охарактеризуйте правові аспекти заклопотаності урядових органів щодо кодування та анонімних платежів у системі е-комерції	2
12.	Тема 12. Бізнес-модель електронної комерції B2C 1. Ознайомитись із прикладами бізнес-моделей електронної комерції B2C та проаналізувати їх діяльність	3
13.	Тема 13. Бізнес-модель електронної комерції B2B 1. Ознайомитись із прикладами бізнес-моделей електронної комерції B2B та проаналізувати їх діяльність	3
14.	Тема 14. Бізнес-модель електронної комерції C2C 1. Ознайомитись із прикладами бізнес-моделей електронної комерції C2C та проаналізувати їх діяльність	3
15.	Тема 15. Бізнес-модель електронної комерції C2B 1. Ознайомитись із прикладами бізнес-моделей електронної комерції C2B та проаналізувати їх діяльність	3
	Разом	30

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

14. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

Презентації в PowerPoint, відеоролики. Навчально-методичне забезпечення з навчальної дисципліни, розміщене у навчально-інформаційному середовищі Moodle.

15. Заняття, що підлягають оцінюванню

Модуль 1 20					Модуль 2 20				
T1	T2-3	T4	T5-6	МКР №1	T7	T8	T9	T10-11	МКР №2
СЗ №1	ПЗ №1	ПЗ №2	СЗ №2		СЗ №3	ПЗ №3	СЗ №4	СЗ №5	
3	4	4	3	6	3	4	3	4	6

Продовження таблиці

Модуль 3 30					Екзамен	Всього балів
T12	T13	T14	T15	МКР №3		
ПЗ №4	ПЗ №5	ПЗ №6	ПЗ №7			
6	5	5	5		9	

Шкала оцінювання студентів

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результатами складання екзамену (диференційованого заліку)
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

16. Рекомендовані джерела інформації

ОСНОВНА

Законодавчі та нормативні документи

1. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.91 № 1023 – XII (зі змінами і доповненнями).
2. Закон України «Про рекламу» (1996 р.). Документ 270/96-ВР, чинний, поточна редакція — Редакція від 08.01.2022, підстава - 1750-ІХ

Підручники (навчальні посібники)

1. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник для ВНЗ / О.І. Шалева. - Київ : Центр учбової літератури, 2016. - 215 с
2. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с.
3. Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Андрющенко В.М. Електронна комерція [навчальний посібник] Київ : НУБіП України, 2015. 282 с.
4. Швиденко М. З., Касаткіна О. М. Електронна комерція : підр. Київ : Компринт, 2018. 470 с.

ДОПОМІЖНА

1. Електронна комерція та глобальне підприємництво [Електронне видання]: курс лекцій. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 2023. 113 с.
2. Карпенко Ю.М. Електронна комерція: курс лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2021, 146 с.
3. Виноградова О. В., Дрокіна Н. І. Електронний бізнес : навч. посіб. Київ : ДУТ, 2018. 292 с
4. Дращиця С.А. Електронна комерція. Навчальний посібник, 2021. 184 с.
5. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. Івано-Франківськ : «Лілея НВ», 2015. 264 с

6. Лисак О. І., Андреева Л. О., Тебенко В. М. Електронна комерція: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2020. 225 с

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

1. База знань Weblium [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://help.weblium.com/uk/>.
2. Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/>
3. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dpss.gov.ua/>
4. Кабінет міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/>
5. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
6. Сайт «Шопіфай на українській». 8 бізнес-моделей електронної комерції з прикладами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://xn-----6kcb4cegbzednvr1ak3exe8ipar.in.ua/blogs/online-store-success-business/business-models-for-e-commerce-with-examples>

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»

Для денної форми здобуття освіти

Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою, з якої 70 балів відведено на навчальну роботу (поточний та модульний контроль) та 30 балів на підсумковий контроль (екзамен). Рейтинг студента із засвоєння навчальної дисципліни у балах переводиться у національні оцінки «Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно» згідно з табл. 1.

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено вивчення 3-х розділів обсягом (кредитів ЄКТС):

- 1 розділ – 1,0 (30 год.) – 20 балів;
- 2 розділ – 1,0 (30 год.) – 20 балів;
- 3 розділ – 1,0 (30 год.) – 30 балів;

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено застосування 3-х форм контролю знань студентів: поточного, модульного, підсумкового.

1. Поточний контроль.

За кожним елементом модулю, передбаченого робочою програмою навчальної дисципліни, обов'язкова певна форма поточного оцінювання знань. Такими формами можуть бути:

- усне опитування;
- письмова контрольна робота (відповіді на питання лекційного курсу, розв'язання задач, виконання певних розрахунків тощо);
- тестування знань студентів з певної теми або з певних окремих питань лекційного курсу;
- виступ на семінарських заняттях (з рефератом, в дискусії);
- перевірка розв'язання завдань (задачі, окремі розрахунки) тощо.

Критеріями оцінки є:

при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та допоміжної літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки;
- акуратність оформлення письмової роботи.

На практичному/семінарському занятті оцінюються:

- усні відповіді студентів;
- участь в обговоренні дискусійних питань;
- участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні;
- аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки;
- підібрана інформація щодо прикладів з практики;
- правильність розрахунків при визначенні певних показників, вирішенні ситуаційних завдань, задач;
- реферативні виступи, усні повідомлення тощо.

Оцінювання самостійної роботи студента.

Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять (на семінарах, практичних заняттях), так і у позааудиторний час.

Контроль самостійної роботи передбачає:

- визначення ступеня засвоєння матеріалу;
- визначення якості виконання завдань;
- своєчасне виконання і здача поточних завдань;
- оцінку знань, здобутих у результаті самостійної навчальної роботи.

2. Модульний контроль.

Кожен модуль завершується виконанням студентом модульної контрольної роботи. Модульний контроль є підсумком певного етапу вивчення навчальної дисципліни. Його мета – виявлення проміжних результатів засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни. На модульну контрольну роботу передбачено 30% від суми балів, виділених на модуль. Модульна контрольна робота проводиться у тестовій письмовій формі. Критерії оцінювання знань за модульну контрольну роботу наводиться у пояснювальній записці до неї. Оцінка за модуль визначається як сума набраних балів за поточну роботу та за модульну контрольну роботу.

3. Підсумковий контроль.

Формою підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Електронна комерція» є екзамен, який проводиться у тестовій письмовій формі. На екзамен виділяється 30 балів. Критерії оцінювання знань студентів за екзамен наводиться у пояснювальній записці до пакета тестових завдань.

Залежно від балів, отриманих за кожний вид навчальної роботи, студент одержує суму балів, яка переводиться в національну оцінку за відповідною шкалою згідно з табл.1:

Таблиця 1. Переведення рейтингу студента за 100-бальною шкалою в оцінку за національною шкалою

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна
90-100	Відмінно
74-89	Добре
60-73	Задовільно
0-59	Незадовільно

Оцінка **«Відмінно»** виставляється студенту, який систематично працював протягом семестру, показав різнобічні і глибокі знання програмного матеріалу, вмів успішно виконувати завдання, які передбачені програмою, засвоїв зміст основної та додаткової літератури, усвідомив взаємозв'язок окремих розділів навчальної дисципліни, їхнє значення для майбутньої професії, виявив творчі здібності у розумінні та використанні навчально-програмного матеріалу, проявив здатність до самостійного оновлення і поповнення знань.

Оцінка **«Добре»** виставляється студенту, який виявив повне знання навчально-програмного матеріалу, успішно виконує передбачені програмою завдання, засвоїв основну літературу, що рекомендована програмою, показав достатній рівень знань з навчальної дисципліни і здатний до їх самостійного оновлення та поповнення у ході подальшого навчання та професійної діяльності.

Оцінка **«Задовільно»** виставляється студенту, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, допустив окремі похибки при виконанні екзаменаційних завдань, але володіє необхідними знаннями для подолання допущених похибок під керівництвом педагогічного працівника.

Оцінка **«Незадовільно»** виставляється студенту, який не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може без допомоги викладача використати знання при подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи.