

## Силабус курсу Електронна комерція

Ступінь вищої освіти – перший (бакалаврський) рівень вищої освіти  
Освітньо-професійна програма «Сфера обслуговування»

Рік навчання: III, Семестр: VI

Кількість кредитів: 6 Мова викладання: українська

### Керівник курсу

ПІП

к.т.н., доц. Луцик Ірина Богданівна

Контактна інформація

[luchuk@tnpu.edu.ua](mailto:luchuk@tnpu.edu.ua), (0352) 53 36 29

### Опис дисципліни

Навчальний курс містить стислий послідовний виклад методології використання електронної комерції.

Мета курсу: Метою викладання навчальної дисципліни “Електронна комерція” є формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі. Основними завданнями вивчення дисципліни “Електронна комерція” є: розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції; вивчення законодавчої та нормативної бази щодо ведення електронної комерції на підприємствах; опанування принципів та засобів проведення розрахунків (пластикові картки, цифрові гроші; типи електронних платежів і платіжних систем); вміння застосовувати знання про проблеми безпеки та для захисту інформації в електронній комерції; вміння використовувати принципи функціонування віртуальних магазинів та підприємств в сучасних системах інформаційних телекомунікацій.

### Структура курсу

Години (лек./ практи.) 0/60	Тема	Результати навчання	Завдання
0/4	1. Основи електронного бізнесу	Розуміння суті і змісту електронної комерції. Знання основних категорій та класів електронної комерції. Розуміння переваг та характерних рис електронної комерції, проблем розвитку електронної комерції в Україні і в світі.	Питання, тести
0/4	2. Системи і форми електронної комерції	Знання основ електронної комерції як форми ведення бізнесу. Розуміння складових електронної комерції, моделей електронної комерції, систем та її форм.	Питання, тести
0/10	3. Організація і технологія роботи internet-магазину	Розуміння поняття Internet-магазину та особливостей його функціонування. Знання класифікації Internet-магазинів. Отримання практичних вмінь організації обслуговування покупців у віртуальних магазинах та характеристик методів розрахунку за придбаний товар та організації доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині.	Питання, задачі, тести

0/6	4. Організація продажу товарів через internet-аукціони	Уявлення про особливості організації віртуальних аукціонів: типи аукціонів і продажів на Internet-аукціонах.	Питання, задачі, тести
0/4	5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	Знання понять і функцій електронних торговельних майданчиків та Internet - представництв бізнес-структур. Розуміння структури електронних торговельних майданчиків: вертикальні (галузеві) торговельні майданчики та горизонтальні (багатогалузеві) торгові майданчики.	Питання, задачі, тести
0/6	6. Організація надання послуг в електронній комерції	Розуміння особливостей надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид услуг. Знання про організацію надання банківських послуг через Internet, електронних страхових послуг та системи дистанційного навчання як сегменту ринку електронних послуг.	Питання, тести
0/8	7. Електронні платіжні системи	Розуміння понять електронних платіжних систем і вимог до них. Знання особливостей кредитних Internet-систем. Знання основ забезпечення захисту в платіжних системах Internet. Вміння використовувати системи Інтернет-банкінгу та керувати банківськими рахунками через Інтернет.	Питання, тести
0/4	8. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції	Знання нормативно-правового забезпечення системи електронної комерції. Вміння використовувати системи електронного документообігу в електронній комерції. Знання методів визначення ефективності електронної комерції.	Питання, тести
0/6	9. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет	Розуміння Інтернет-маркетингу та впливу Інтернет на маркетингову систему підприємства. Розуміння суті маркетингових досліджень. Знання про види Інтернет-реклами (банери, текстові блоки, розсилання, спонсорські пакети) та методи її здійснення (реєстрація в пошукових системах, каталогах, розсилання e-mail, партнерські програми, банерна реклама, зовнішня реклама, телебачення, радіо, журнали). Розуміння специфіки ціноутворення в мережі Інтернет. Знання про вірусний маркетинг та спам.	Питання, тести
0/8	10. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті	Знання основ систем захисту інформації в Інтернеті та методів захисту інформації (законодавчі, адміністративні, процедурні, програмно-технічні). Розуміння технології захисту інформації при роботі у мережі Інтернет при виникненні загроз безпеки інформаційної системи (переривання, перехоплення, модифікації, підробки). Знання про криптографічні засоби шифрування інформації та механізм електронного цифрового підпису та цифрових сертифікатів і сертифікаційних центрів. Вміння використовувати програмне забезпечення для захисту інформації. Знання технологія захисту інформації в системах цифрових грошей	Питання, задачі, тести

## Літературні джерела

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 512 с.
2. Василичев Д. В. Методичні підходи до планування бізнес-процесів в електронній комерції / Д. В. Василичев. – Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2017. – Вип. 32. – С. 287-292.
3. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С.Коноваленко, Л.О.Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
4. Єсіна О. Г. Інтернет-банкінг в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / О. Г. Єсіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 209-213.
5. Жувагіна І. О. Розвиток інтернет-трейдингу в Україні: реалії та перспективи сучасності / І. О. Жувагіна, Л. М. Філіпішина // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(1). – С. 359-362.
6. Лисак О.І. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – №3 (35). – С. 46-55.
7. Ляшенко Г. П. Інтернет-маркетинг та його інструменти / Г. П. Ляшенко, Р. В. Моткалюк // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право).–2013. – № 3. – С. 59-65
8. Макарова М. В. Системи електронної комерції: створення, просунення, розвиток. Посібник для студентів ВНЗ.– К. :ПУЕТ, 2011 . – 272 с.
9. Пістунов І. М. Безпека електронної комерції: навчальний посібник / І. М. Пістунов, Є. В. Кочура ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – 125 с.
10. Плєскач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція: Підручник - К.: Знання, 2007, 535 с.
11. Пономаренко Л. А., Філатов В. О. Електронна комерція : підручник / За ред. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2002. – 443 с.
12. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333-339.
13. 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.
14. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 283- 291.
15. Шалева О.І. Електронна комерція : Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216. с.

## Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-10%).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

## Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

<b>Види оцінювання</b>	<b>% від остаточної оцінки</b>
Теми 1-10 – усне опитування, тести, задачі, письмові контрольні завдання	80
Підсумковий	20