

ОПИС
навчальної дисципліни «ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»
на II семестр 2019-2020 н.р.

Ступінь вищої освіти: **Бакалавр**
Галузь знань: **05 Соціальні та поведінкові науки**
Спеціальність: **051 Економіка**
Освітня програма: **Економічна кібернетика**

1. Загальна характеристика дисципліни

Загальний обсяг дисципліни – 4 кредити ЄКТС.

Статус дисципліни – обов’язкова компонента освітньої програми.

Факультет (інститут) – Навчально-науковий інститут фізики, математики, економіки та інноваційних технологій.

Кафедра – економіки та менеджменту.

Курс – 1; **семестр** – 2; **вид підсумкового контролю** – залік.

Викладач: канд. екон. наук, доц. Городиський Т.І.

Дані про вивчення дисципліни

Форма навчання	Курс	Семестр	Загальний обсяг дисципліни	Кількість годин						Курсова робота	Вид семестрового контролю	
				Аудиторні заняття					Самостійна робота		Залік	Екзамен
				Кредити ЄКТС	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття				
Денна	I	II	120/4	50	20	-	20	-	80	-	+	-

2. Зміст лекційного матеріалу

1. Основні поняття електронної комерції.
2. Основні категорії Internet та інструментарій електронної комерції.
3. Організація і технологія роботи Internet-магазину.
4. Організація продажу товарів через internet-аукціони.
5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики.
6. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції.
7. Організація надання послуг в електронній комерції.
8. Маркетинг та реклама в мережі Internet.
9. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції.
10. Віртуальні підприємства.

3. Перелік практичних занять

1. Організація і технологія роботи Internet-магазину
2. Організація і технологія роботи Internet-аукціону
3. Організація і технологія роботи електронних торговельних майданчиків
4. Платіжні та фінансові системи Internet.
5. Інформаційна безпека систем електронної комерції.
6. Маркетинг в електронній комерції.
7. Віртуальні підприємства в умовах інформаційної економіки

4. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента з дисципліни включає: опрацювання теоретичного матеріалу; підготовку до практичних занять; виконання індивідуального науково-дослідного завдання; підготовку до контрольної роботи та співбесіди з лектором.

5. Система поточного та підсумкового контролю результатів навчання. Критерії оцінювання

Засвоєння студентами теоретичного матеріалу з дисципліни перевіряється на практичних заняттях у формі поточного опитування, контрольних робіт, підготовки та захисту індивідуального науково-дослідного завдання, співбесіди з лектором.

Усні відповіді	Контрольна робота	Індивідуальне завдання	Співбесіда з лектором	Залік
30	40	20	10	100

Під час семестру студент повинен виступити не менше 5-х разів (кожна відповідь оцінюється максимально у 6 балів). Відповіді на семінарських заняттях оцінюються за чотирибальною шкалою. Результат за 100-бальною шкалою обчислюється за формулою

$x = \frac{A \cdot K}{n \cdot 5}$, де A – сума усіх поточних оцінок за чотирибальною шкалою при вивченні

модуля, включаючи оцінки "2", n – кількість цих оцінок (не менше трьох), $\frac{A}{n}$ – середня

оцінка. Якщо середня оцінка за відповіді на практичних заняттях $\frac{A}{n} \leq 2,5$, то кількість балів x дорівнює нулю.

Протягом семестру передбачено написання двох контрольних робіт, кожна з яких оцінюється у 20 балів.

Критерії оцінювання індивідуального завдання: повнота розкриття теми – 10 балів, рівень самостійності роботи – 3 бали, якість мовного оформлення, якість бібліографічного опису, наявність посилань на список літератури у тексті роботи – 2 бали, захист індивідуального завдання – 5 балів.

Співбесіда з лектором проводиться в кінці семестру за наперед оголошеним розкладом та оцінюється максимально у 10 балів

Сума оцінок, отриманих студентом за різні види виконаної навчальної роботи, становить підсумкову семестрову оцінку.

Залік за талоном №2 і перед комісією проводиться в усній формі з оцінюванням за стобальною шкалою.

Семестрова оцінка виставляється за шкалами оцінювання: стобальною, національною і ЄКТС.

Орієнтовна тематика індивідуальних семестрових завдань з дисципліни «Електронна комерція»

- 1) Електронна звітність. Цифровий підпис в електронній комерції.
- 2) Розробка бізнес-моделі в електронній комерції.
- 3) Оптимізація продаж за рахунок інструментів електронної комерції.
- 4) Електронний PR-менеджмент.
- 5) Веб-сайт як ефективний інструмент маркетингу
- 6) Основні характеристики Інтернет-аудиторії.

Завдання для самостійної роботи

Розкрийте сутність технології: Інтернет і приватні мережі, безпека, інфраструктура, електронні каталоги, EDI, електронна пошта, мікротранзакції, програми-агенти, смарт-карти.

Розкрийте механізм вдосконалення роздрібного продажу

Проаналізуйте можливості отримання нових маркетингових прибутків
Проаналізуйте дії урядових і фінансових структур: центри довіри, мережеві посередники, державні органи.

Проведіть огляд систем захисту інформації в Інтернеті

Дослідіть методи захисту інформації (законодавчі, адміністративні, процедурні, програмно-технічні).

Розкрийте категорії захисту: конфіденційність, цілісність, доступність.


Проаналізуйте типи загроз (переривання, перехоплення, модифікація, підробка).

Опишіть вимоги до забезпечення режиму інформаційної безпеки та політика інформаційної безпеки.

Дослідіть засоби захисту інформації та вибір основних рішень по забезпеченню режиму інформаційної безпеки.

6. Рекомендовані джерела інформації

1. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 336 с.
2. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. — СПб.: Питер, 2011. — 336 с.
3. Брагин Л.А. Электронная коммерция. – М.: Экономист, 2010. – 287 с.
4. Галіцин В. К., Левченко Ф. А. Багатокористувацькі обчислювальні системи та мережі: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1997. — 408 с.
5. Джон Вакка. Секреты безопасности в Internet. — К.: Диалектика, 1997. — 512 с.: ил.
6. Електронна комерція: Навч. посібник / А. М. Береза та ін. – К.: КНЕУ, 2012. – 320 с.
7. Имери Винс. Как сделать бизнес в Internet: Пер. с англ. — 3- изд. — К.; М.; СПб.:Диалектика, 1998. — 464 с.: ил.
8. Козак І. А. Телекомунікації в бізнесі: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2014. — С. 340.
9. Козье Д. Электронная коммерция: Пер. с англ. — М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. — 288 с.: ил.
10. Меджибовська Н.С. Електронна комерція. – К.: Центр навч.л-ри, 2009. – 384 с.
11. Плескач В.Л., Затаноцька Т.Г. Електронна комерція: Підручник. – К.:Знання, 2017. – 535 с.
12. Юрасов А.В. Электронная коммерция. – М.: Дело, 2009. – 480 с.

Лектор  к.е.н., доц. Городиський Т.І.

Зав. кафедри економіки та менеджменту  д.е.н., проф. Кишакевич Б.Ю.