

**Галузь знань: 01 Освіта / Педагогіка**  
**Ступінь вищої освіти: Бакалавр**  
**Спеціальність: 015 Професійна освіта (Комп'ютерні технології)**  
**Освітня програма: Професійна освіта. Комп'ютерні технології**  
**Кафедра інформатики і кібернетики**

**Навчальна дисципліна**  
**«Електронна комерція»**

**Семестр – 8**

**Форма контролю – залік**

**Кількість кредитів ЄКТС – 5**

**I. Основна мета засвоєння курсу** формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми використання фінансових Інтернет-послуг, інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

**II. Місце навчальної дисципліни в освітній програмі**

Дисципліна «Електронна комерція» дозволяє набуту студентам додаткових фахових компетентностей при опануванні циклу професійної підготовки.

**III. Завдання дисципліни:** ознайомити студентів предметною галуззю електронної комерції, основами теорії та поняттями електронної комерції, сучасними інформаційними технологіями для їх реалізації в Інтернет; дати уявлення про нові принципи та засоби проведення розрахунків; надати практичні навички з використання засобів електронної комерції в сучасних системах інформаційних телекомунікацій.

**IV. Основні знання та уміння, яких набуває студент після опанування даної дисципліни**

*Основні знання:*

- поняття «електронного бізнесу» і «електронної комерції»;
- особливості бізнес-моделей електронної комерції та платіжних та фінансових систем Інтернету;
- класифікації і загальних характеристик електронних систем взаєморозрахунків;
- українських систем електронних платежів;
- методології та технології реалізації маркетингових заходів в мережі Інтернет;
- особливості та переваги Інтернет-маркетингу;
- особливості віртуальних підприємств та тактичних прийомів електронної комерції.

*Основні вміння:*

- використовувати сучасні мережні інформаційні продукти для реалізації електронного грошового обігу;
- розробляти рекламні кампанії в мережі;
- використовувати методи реалізації банерної реклами;
- використовувати платіжні системи для розрахунків через Інтернет;
- створювати багатофункціональні Web-сайти для здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет;
- виконувати ділові операції та угоди з використанням сучасних електронних засобів та прикладних програм побудови систем комерційної діяльності в мережі Інтернет.

**V. Короткий зміст дисципліни**

**Тема 1. Основні поняття електронної комерції.** Постіндустріальна концепція розвитку суспільства. Головні капітал в інформаційному суспільстві. Формування інформаційної економіки. Глобальні комп'ютерні мережі. Визначення "електронної комерції". Закони

України про електронну комерцію. Хронологічна історія електронної комерції в світі за подіями.

Тема 2. Ринок електронної комерції в Україні. Проникнення Інтернету. Вікова структура Інтернет-користувачів. Обсяг ринку Інтернет-рітейлу України. Структура ринку електронної комерції: Сектор B2B. Сектор B2C. Сектор B2G. Сектор C2B. Сектор C2C. Сектор C2G. Сектор G2B. Сектор G2C. Сектор G2G. Переваги використання електронної комерції.

Тема 3. Платіжні та фінансові системи Інтернет. Розгляд основних платіжних та фінансових системи Інтернет. Інтернет-банкінг. Інтернет-трейдинг. Інтернет-страхування. Юрисдикція в Інтернет. Правовий захист інформації. Інтелектуальна власність в мережі. Правові аспекти експорту криптосистем. Закони України про криптозахист. Антиреклама. Створення тіншових сайтів. Електронні бюро претензій (світовий і вітчизняний досвід).

Тема 4. Підприємницька діяльність на основі Інтернет-технологій. Реклама в Інтернет. Відкриття Інтернет-магазину, як приклад електронної комерції. Поняття електронного магазину. Програмні рішення Інтернет-торгівлі. Вибір платіжних засобів. Основні види реклами в Інтернет. Комунікаційні стратегії у мережі Інтернет. Побудування банерної реклами в Інтернет.

Тема 5. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет. Залучення цільових відвідувачів. Методи просування. Параметри способів. Реклама в онлайн-ЗМІ. Контекстна реклама. Пошукова оптимізація. Методи пошукової оптимізації. Методи просування сайтів в пошукових системах. Фактори релевантності сторінки. Контентна оптимізація. Внутрішня та зовнішня оптимізація. PageRank. Зважений індекс цитування.

**VI. Назва кафедри та викладацький склад, який буде забезпечувати викладання курсу**

Кафедра інформатики і кібернетики факультету інформатики, математики, економіки.

**VII. Обсяги навчального навантаження та терміни викладання курсу**

На вивчення дисципліни відводиться 150 годин (5 кредитів ЄКТС).

Дисципліна викладається у 8-му семестрі.

**VIII. Основні інформаційні джерела до вивчення дисципліни**

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. Електронна комерція: Навч. посібник / А.М. Береза, І.А. Коваль, Ф.А. Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.

3. Плєскач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція: Підручник. – К.: Знання, 2007. – 535 с.

**VIII. Система оцінювання:**

**Поточний контроль:** оцінювання виконання завдань на лабораторних заняттях, оцінювання 2-х модульних тестових контрольних робіт, виконання творчих індивідуальних завдань.

**Підсумковий контроль:** залік у 8-му семестрі.