



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ

Галузь знань	12 Інформаційні технології
Шифр та назва спеціальності	126 Інформаційні системи та технології
Назва освітньо-професійної програми	Комп'ютерні мережі та Інтернет
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Факультет	Інформаційних технологій та кібербезпеки
Кафедра	Комп'ютерної інженерії та інформаційних систем
Статус навчальної дисципліни	ОК-19 ОПП «Інформаційні системи в економіці та бізнесі»
Форма навчання	Денна

Викладач

Шулакова Катерина Сергіївна
katejojo29@gmail.com



Старший викладач кафедри комп'ютерної інженерії та інформаційних систем

Загальна інформація про дисципліну

Анотація до дисципліни	Дисципліна "Електронна комерція" вивчає фундаментальні поняття, моделі, технології та інструменти, які використовуються для проведення бізнесу в Інтернеті. Вона охоплює широкий спектр тем, включаючи базові концепції електронної комерції та її вплив на суспільство, а також практичні аспекти створення та управління інтернет-магазинами. Вона є міждисциплінарною та комплексною, об'єднуючи знання з математики, комп'ютерних наук, мов програмування, іноземних мов, економіки та менеджменту. Студенти отримують знання з таких областей, як класифікація електронних ринків, технології обробки платежів, організація логістики та доставки товарів, маркетингові стратегії в електронній комерції та багато іншого. Дисципліна також надає студентам знання про етичні та правові аспекти, пов'язані з використанням інтернет-технологій у сфері електронної комерції.
Мета дисципліни	Мета вивчення дисципліни "Електронна комерція" полягає в формуванні у студентів системних знань, навичок та вмій, необхідних для успішного ведення бізнесу в Інтернеті. Це включає оволодіння фундаментальними концепціями та принципами електронної комерції, різноманітними моделями та технологіями, маркетинговими стратегіями, управлінням Інтернет-магазином, а також розумінням правових та етичних аспектів цієї галузі.
Компетентності, формуванню яких сприяє дисципліна	ЗК-1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК-2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК-4. Здатність спілкуватися іноземною мовою. СК-2. Здатність застосовувати стандарти в області інформаційних систем та технологій при розробці функціональних профілів, побудові та інтеграції систем, продуктів, сервісів і елементів інфраструктури організації. СК-9. Здатність розробляти бізнес-рішення та оцінювати нові технологічні пропозиції. СК-14. Здатність формувати нові конкурентоспроможні ідеї й ! реалізовувати їх у проектах (стартапах). СК-18. Здатність застосовувати методи штучного інтелекту для рішення різноманітних задач. СК-19. Здатність здійснювати професійну комунікацію державною й іноземною мовами.
Результати навчання	ПРН-3. Використовувати базові знання інформатики й сучасних інформаційних систем та технологій, навички програмування, технології безпечної роботи в комп'ютерних мережах, методи створення баз даних та інтернет-ресурсів, технології розроблення алгоритмів і комп'ютерних програм мовами високого рівня із застосуванням об'єктно-орієнтованого програмування для розв'язання задач проектування і використання інформаційних систем та технологій. ПРН-10. Розуміти і враховувати соціальні, екологічні, етичні, економічні аспекти, вимоги охорони праці, виробничої санітарії, пожежної безпеки та існуючих державних і закордонних стандартів під час формування технічних завдань та рішень. ПРН-13. Знати сучасні методи і технології проектування баз даних та знань та вміти застосовувати їх на практиці.
Обсяг дисципліни	Загальний обсяг дисципліни: 4 кредитів (ЄКТС 120 годин). Для денної форми навчання: лекції – 18 годин, практичні заняття – 14 години, лабораторні заняття – 12 години, самостійна робота – 76 годин.

Форма підсумкового контролю	Залік
------------------------------------	-------

Терміни викладання дисципліни	Дисципліна викладається у 5-му семестрі (1–18 тижні)
--------------------------------------	--

Програма дисципліни

Тема 1.	Електронний ринок (ЕР), поняття електронного бізнесу (ЕБ) та електронної комерції (ЕК). Визначення та сутність електронного ринку, електронного бізнесу та електронної комерції, Історія розвитку електронної комерції, Класифікація електронних ринків за різними критеріями, Вплив електронної комерції на суспільство та економіку, Етичні та правові аспекти електронної комерції.
Тема 2.	Базові технології електронної комерції. Класифікація Web-сайтів. Інтернет-технології: TCP/IP, HTTP, HTML, CSS, JavaScript, Електронна пошта та протоколи обміну повідомленнями, Системи безпеки та захисту даних в електронній комерції, Класифікація веб-сайтів за функціональністю: інформаційні, транзакційні, динамічні, статичні, Веб-дизайн та юзабіліті в електронній комерції.
Тема 3.	Системи електронної комерції у корпоративному секторі B2B. Характеристики та особливості B2B-систем електронної комерції, Популярні платформи та рішення для B2B-електронної комерції, Електронні каталоги та прайс-листи в B2B-системі, Електронні торги та тендери в B2B-електронній комерції, Інтеграція B2B-систем з корпоративними інформаційними системами.
Тема 4.	Системи електронної комерції B2C. Характеристики та особливості B2C-систем електронної комерції, Популярні платформи та рішення для B2C-електронної комерції, Інтернет-магазини: типи, функції, структура, Маркетинг та просування товарів в B2C-електронній комерції, Обслуговування клієнтів та моніторинг продажів в B2C-електронній комерції.
Тема 5.	Системи електронної комерції G2C та G2B. Характеристики та особливості G2C- та G2B-систем електронної комерції, Електронні урядові послуги: типи, функції, доступ, Електронні державні закупівлі та тендери, Системи електронної демократії та електронного урядування, Забезпечення інформаційної безпеки та захисту даних в G2C- та G2B-системах.
Тема 6.	Способи організації Інтернет-магазинів, принципи функціонування та керування Інтернет-магазином. Різні моделі організації інтернет-магазинів: власний магазин, франшиза, маркетплейс (торгова площа), Створення та реєстрація інтернет-магазину: вибір домену, хостингу, юридичні аспекти, Розробка та дизайн інтернет-магазину: функціональність, зручність користування, візуальний стиль, Асортимент товарів та управління товарними запасами, Система обробки замовлень, оплати та доставки товарів, Маркетинг та просування інтернет-магазину: SEO, контекстна реклама, соціальні мережі, Аналіз продажів та управління клієнтською базою даних, Безпека інтернет-магазину та захист персональних даних клієнтів.

Тема 7.	Послуги в електронній комерції. Електронні платежі: види платіжних систем, безпека онлайн-платежів, Інтернет-еквайринг: підключення інтернет-магазину до платіжної системи, Логістичні послуги: доставка товарів кур'єрськими службами, поштою, самовивіз, Маркетингові послуги: просування товарів, контекстна реклама, SEO-оптимізація, Колл-центри та онлайн-підтримка клієнтів, Інформаційні послуги.
Тема 8.	Електронні платіжні системи. Поняття та принципи роботи електронних платіжних систем, Різновиди електронних платіжних систем: банківські картки, електронні гаманці, криптовалюти, Безпека електронних платежів: стандарти безпеки, захист від шахрайства, Вибір електронної платіжної системи для інтернет-магазину: переваги та недоліки різних варіантів, Інтеграція електронних платіжних систем з інтернет-магазинами, Майбутні тенденції розвитку електронних платежів.
Тема 9.	Банерна реклама. E-mail реклама. Вірусний маркетинг. Основні види банерної реклами, принципи створення ефективних банерів, метрики оцінки успішності (CTR, конверсії), роль дизайну та позиціонування. Стратегії створення та розсилки рекламних листів, персоналізація контенту, правила формування списків розсилки, метрики ефективності (відкриття, кліки, відписки). Принципи створення вірусного контенту, приклади успішних кампаній, механізми поширення інформації через соціальні мережі, психологія впливу на аудиторію.

Список рекомендованих джерел

1. [Царьов Р. Ю., Нікітюк Л. А. Електронна комерція : навч. посіб. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. 200 с.](#)
2. [Шулакова К. С., Царьов Р. Ю. Електронна комерція : метод. посіб. Одеса : ДУІТЗ, 2024. 64 с.](#)
3. [Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 216 с.](#)
4. [Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.](#)
5. [Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Столярчук Я. М. Міжнародна економіка : підруч. Київ : КНЕУ, 2014. 762 с.](#)

Інформація про консультації

Консультації: щопонеділка з 16.30 до 17.30 год. в 225 ауд., онлайн консультації за попередньою домовленістю.

Загальна схема оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Шкала ЄКТС	Оцінка за національною шкалою		Нарахування балів	Бали нараховуються таким чином:
		для іспиту	для заліку		
90-100	A	Відмінно	зараховано	Нарахування балів	Оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за 100-бальною шкалою і становить: за поточну успішність (участь у практичних заняттях, виконання практичних завдань та контрольних робіт) – до 60 балів, за результати екзамену – до 40 балів.
82-89	B	Добре			
74-81	C				
64-73	D				
60-63	E	Задовільно			
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання	Не зараховано з можливістю повторного складання		
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни		

Політика опанування дисципліни

Відвідування: Здобувачі вищої освіти самостійно планують відвідування лекційних занять, що проводяться в межах дисципліни. Присутність на практичних/лабораторних заняттях та контрольних заходах (залік) є обов'язковою. При проведенні занять в онлайн режимі, присутність здобувача враховується у разі відкритого вікна.

Дотримання принципів академічної доброчесності: Підготовка усіх завдань, письмових робіт і т. ін., що виконуються в межах дисципліни, здійснюється здобувачем вищої освіти самостійно, на засадах академічної доброчесності. Викладач має право для перевірки робіт із застосуванням затверджених в ДУІТЗ процедур та програм. Будь-яке запозичення та цитування результатів інших авторів має відбуватися з посиланням на джерела інформації.

Умови зарахування пропущених занять: зарахування пропущених практичних/лабораторних занять здійснюється за умови виконання та захисту відповідних завдань на контрольному занятті. Якщо здобувач вищої освіти був відсутній на контрольному занятті з поважної причини, він презентує виконані завдання під час консультації викладача або в онлайн-формі за згодою викладача.

Інші умови: Навчально-методичні матеріали дисципліни розміщені на платформі дистанційного навчання.