

Міністерство освіти і науки України
Сумський національний аграрний університет
Факультет економіки і менеджменту
Кафедра кібернетики та інформатики

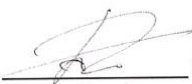
РОБОЧА ПРОГРАМА (СИЛАБУС) ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ
(за вибором)


Реалізується в межах освітньої програми

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ

за спеціальністю 126 «Інформаційні системи та технології»
(шифр, назва)

на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти

Розробник:  В'юненко О.Б., к.е.н., доцент, доцент кафедри
(підпис)

Розглянуто, схвалено та затверджено на засіданні кафедри кібернетики та інформатики	протокол від 09.06.2021, № 15
	Завідувач кафедри <u></u> Агаджанова С.В. (підпис)

Погоджено:

Гарант освітньої програми  Толбатов А.В.
(підпис)


Декан факультету, де реалізується освітня програма  Строченко Н.І.
(підпис)

Рецензія на робочу програму(додається) надана: Толбатов А.В. 

Пасько Н.Б. 

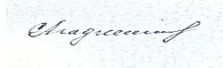

Методист відділу якості освіти,
ліцензування та акредитації


(підпис)

 (ПІБ)

Зареєстровано в електронній базі: дата: 20.06 2021 р.

Інформація про перегляд робочої програми (силабусу):

Навчальний рік, в якому вносяться зміни	Номер додатку до робочої програми з описом змін	Зміни розглянуто і схвалено		
		Дата та номер протоколу засідання кафедри	Завідувач кафедри	Гарант освітньої програми
2022-2023	Додаток 1	Протокол № 20 від 14.06.2022		

Таблиця 1 - зміни до Силабусу з дисципліни Електронна комерція

9.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота(заняття)						Самостійна робота	
		Лекційні		Практичні /семінарські		Лабораторні			
		30	-	30		-	-	90	

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ**3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)**

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу								Рекомендована література
	Аудиторна робота						Самостійна робота		
	Лк		П.з / семін. з		Лаб. з.				
	Денна	Заоч.	Денна	Заоч.	Денна	Заоч.	Денна	Заоч.	
Тема 1. <i>Електронна комерція в інформаційному секторі економіки</i> 1.1. Електронна комерція як навчальна дисципліна 1.2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу 1.3. Електронна комерція в інформаційному секторі економіки 1.4. Принципи влаштування глобальної комп'ютерної мережі Internet	2		2				4		Методична: 3 (с. 6-40), 2 (с. 52-85)
Тема 2. <i>Електронний бізнес, електронна торгівля і електронна комерція</i> 2.1. Суть понять «Електронний бізнес», «електронна торгівля» і «електронна комерція» 2.2. Стадії впровадження систем (моделей) електронної торгівлі 2.3. Складові електронної торгівлі (учасники, процеси, мережі) і їх коротка характеристика 2.4. Системи циклу електронної торгівлі по Д. Козине	4		2				5		Методична: 3 (с. 41-55), 2 (с. 52-85)
Тема 3. <i>Можливості Е-бізнесу</i> 3.1. Е-бізнес і Е-комерція 3.2. Використання технології	2		2				5		Методична: 1 (с. 65-81), 2 (с. 52-85)

Intranet для внутрішніх потреб компанії 3.3. Віртуальні підприємства. Принципи успіху в Internet-комерції								
Тема 4. <i>Основні способи ведення електронної комерції</i> 4.1. Корпоративні сайти і бізнес-портали 4.2. Форми Internet-торгівлі 4.2.1. Internet-крамниці 4.2.2. Електронні моли 4.3. Internet-аукціони 4.4. Інтерактивне банківське обслуговування 4.5. Інформаційні послуги. Дистанційне навчання	4		2				5	Методична: 1 (с. 82-98), 2 (с. 52-85)
Тема 5. <i>Переваги електронної торгівлі</i> в порівнянні із традиційною 5.1. Особливості підготовчого етапу електронної угоди 5.2. Переваги електронної торгівлі на етапах укладення і виконання договору 5.3. Правові аспекти електронної торгівлі	2		2				5	Методична: 3 (с. 56-67), 2 (с. 52-85)
Тема 6. <i>Пошук інформації в Internet</i> 6.1. Пошукові системи як засіб ефективного пошуку інформації в Мережі 6.2. Особливості пошуку інформації по каталогах 6.3. Сучасні пошукові системи, каталоги і їх характеристики	2		2				5	Методична: 3 (с. 68-80), 2 (с. 52-85)
Тема 7. <i>Сайт як інструмент електронної торгівлі</i> 7.1. Веб-сайт як основа системи комунікацій в Інтернеті 7.2. Блок-схема побудови веб-сайту 7.3. Функції і завдання веб-сайту 7.4. Технічні аспекти створення веб-сайту 7.5. Інформаційне наповнення сайту	4		2				5	Методична: 3 (с. 81-98), 2 (с. 52-85)
Тема 8. <i>Системи і форми електронної торгівлі</i> 8.1. Класифікація систем електронної торгівлі 8.2. Принципи побудови систем електронної торгівлі 8.3. Моделі і організаційні	2		2				5	Додаткова: 10 (с. 99-116), 2 (с. 52-85)

форми бізнес-процесів 8.4. Електронні торгові майданчики і їх види 8.5. Інтернет-магазини 8.6. Інтернет-банкінг								
Тема 9. <i>Віртуальне підприємство.</i> 9.1. Створення віртуального офісу. 9.2. Віртуальні співтовариства. 9.3. Особливості віртуальних співтовариств. 9.4. Проблемно-орієнтовані віртуальні співтовариства. 9.5. Освітні проблемно-орієнтовані віртуальні співтовариства. 9.6. Приклади віртуальних співтовариств. 9.7. Структурні і функціональні характеристики віртуальних співтовариств.	2		2				5	Додаткова: 10 (с. 1), 2 (с. 52-85)
Тема 10. <i>Системи електронних платежів. Захист інформації при електронній торгівлі</i> 10.1. Технології електронних платежів 10.2. Вимоги до електронних платіжних систем і їх види 10.3. Характеристика платіжних систем, заснованих на пластикових карт-ках 10.4. Електронні платіжні системи, засновані на електронних грошах, їх переваги і недоліки 10.5. Основи кодування інформації в мережі Інтернет. Технології, що за-безпечують безпеку електронної торгівлі (криптографія) 10.6. Поняття електронного цифрового підпису	4		2				5	Методична: 3 (с. 117-138), 2 (с. 52-85)
Тема 11. <i>Моделі отримання прибутку при web-продажах</i> 11.1 Модель web-каталогу 11.2. Продаж інформації 11.3. Модель рекламної підтримки 11.4. Змішана модель «рекламування-підписки» 11.5. Модель «плата за транзакцію» 11.6. Модель «плата за	4		2				5	Методична: 3 (с. 139-156), 2 (с. 52-85)

послугу»									
Тема 12. <i>Електронна підтримка споживачів</i> 12.1. Сутність електронної підтримки споживачів за допомогою RRS-каналу підписки	4		2				5		Методична: 3 (с. 157-168), 2 (с. 52-85)
Тема 13. <i>Віртуальні підприємства</i> 13.1. Особливості та перспективи розвитку віртуальних підприємств на Україні 13.2. Сервіс статистики відвідування веб-ресурсів «Google Analytics» 13.3. Віртуальний офіс на віддаленому сервері	2		2				5		Додаткова: 10 (с. 1), 2 (с. 52-85)
Тема 14. <i>Тактичні прийоми електронної комерції</i> 14.1. Internet як основа розвитку системи електронної комерції 14.2. Розвиток та використання стандартів у системах електронної комерції 14.2.1. Міжнародні стандарти електронного обміну даними в електронній комерції 14.3. Програмні агенти як посередники в електронній комерції 14.4. Гнучкість організаційної структури 14.5. Застосування електронної комерції 14.6. Необхідність експериментування в ринковому просторі 14.7. Організаційні питання в електронній комерції 14.8. Практичні питання в електронній комерції 14.9. Маркетингові заходи 14.10. Правові питання в електронній комерції	4		2				5		Додаткова: 11 (с. 1), 2 (с. 52-85)
Тема 15. <i>Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи розвитку</i>	4		2				5		Додаткова: 12 (с. 1), 2 (с. 52-85)
Всього	46	-	30	-	-	-	74	-	

1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ

1.	Назва ОК	Електронна комерція							
2.	Факультет/кафедра	Факультет економіки і менеджменту/кафедра кібернетики та інформатики							
3.	Статус ОК	За вибором							
4.	Програма/Спеціальність (програми), складовою яких є ОК для (заповнюється для обов'язкових ОК)	Освітньо-професійна програма "Інформаційні системи та технології" Спеціальність 126 «Інформаційні системи та технології»							
5.	ОК може бути запропонований для (заповнюється для вибіркових ОК)								
6.	Рівень НРК	6-й							
7.	Семестр та тривалість вивчення	6 семестр, 1-15 тижні							
8.	Кількість кредитів ЄКТС	5 кредитів (150 годин)							
9.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота(заняття)						Самостійна робота	
		Лекційні		Практичні /семінарські		Лабораторні			
		30	-	30		-	-	90	
10.	Мова навчання	Дисципліна викладається українською мовою							
11.	Викладач/Координатор освітнього компонента	В'юненко О.Б., к.е.н., доцент кафедри кібернетики та інформатики							
11.1	Контактна інформація	Ауд. 308е, oleksandr.viunenko@snau.edu.ua							
12.	Загальний опис освітнього компонента	Електронна комерція сформувалася як світове економічне явище і заявляє про себе як галузь національної української економіки, що вимагає певного ставлення фахівців до її ролі в сучасній бізнес-освіті. Е-комерція є важливою сферою застосування бізнесу і науки, яка потребує відповідного дослідницького і методичного відпрацювання і викладання її як самостійної бізнес-дисципліни.							
13.	Мета освітнього компонента	Формування в майбутніх фахівців економічного профілю цілісної системи знань про електронну комерцію як складову електронного бізнесу та здобуттю практичних навичок із здійснення ділових операцій та угод з використанням електронних засобів.							
14.	Завдання освітнього компонента	У результаті вивчення курсу «Електронна комерція» студенти повинні знати: можливості Е-бізнесу, основні способи ведення електронної комерції, переваги електронної торгівлі, системи і форми електронної торгівлі, системи електронних платежів, захист інформації при електронній торгівлі, тактичні прийоми електронної комерції							
15.	Політика академічної доброчесності	При виконання практичних робіт, написанні рефератів та при написанні модульних, атестаційних та залікових робіт студент обов'язково має дотримуватись правил академічної доброчесності. При виявленні фактів списування або академічної не доброчесності робота виконана студентом анулюється.							

2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ПРОГРАМНИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НАВЧАННЯ

Результати навчання за ОК: Після вивчення освітнього компонента студент очікувано буде здатен...»	Програмні результати навчання, на досягнення яких спрямований ОК (зазначити номер згідно з нумерацією, наведеною в ОП) ¹			Як оцінюється РНД
ДРН 1. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	+			Тести множинного вибору, розрахункові завдання
ДРН 2. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.		+		Тести множинного вибору, розрахункові завдання
ДРН 3. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення прикладних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.			+	Тести множинного вибору, розрахункові завдання

3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу								Рекомендована література
	Аудиторна робота						Самостійна робота		
	Лк		П.з / семін. з		Лаб. з.		Денна	Заоч.	
Денна	Заоч.	Денна	Заоч.	Денна	Заоч.				
Тема 1. <i>Електронна комерція в інформаційному секторі економіки</i> 1.1. Електронна комерція як навчальна дисципліна 1.2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу 1.3. Електронна комерція в інформаційному секторі економіки 1.4. Принципи влаштування глобальної комп'ютерної мережі Internet	2		2				6		Основна: 1 (с. 6-40)
Тема 2. <i>Електронний бізнес, електронна торгівля і електронна комерція</i> 2.1. Суть понять «Електронний бізнес», «електронна торгівля» і «електронна комерція» 2.2. Стадії впровадження систем (моделей) електронної торгівлі 2.3. Складові електронної торгівлі (учасники, процеси, мережі) і їх коротка характеристика 2.4. Системи циклу електронної торгівлі по Д. Козине	2		2				6		Основна: 1 (с. 41-55)
Тема 3. <i>Можливості Е-бізнесу</i> 3.1. Е-бізнес і Е-комерція 3.2. Використання технології Intranet для внутрішніх потреб компанії 3.3. Віртуальні підприємства. Принципи успіху в Internet-комерції	2		2				6		Основна: 4 (с. 65-81)
Тема 4. <i>Основні способи ведення електронної комерції</i> 4.1. Корпоративні сайти і бізнес-портали 4.2. Форми Internet-торгівлі 4.2.1. Internet-крамниці 4.2.2. Електронні моли 4.3. Internet-аукціони 4.4. Інтерактивне банківське	2		2				6		Основна: 4 (с. 82-98)

обслуговування 4.5. Інформаційні послуги. Дистанційне навчання									
Тема 5. <i>Переваги електронної торгівлі</i> в порівнянні із традиційною 5.1. Особливості підготовчого етапу електронної угоди 5.2. Переваги електронної торгівлі на етапах укладення і виконання договору 5.3. Правові аспекти електронної торгівлі	2		2				6		Основна: 1 (с. 56-67)
Тема 6. <i>Пошук інформації в Internet</i> 6.1. Пошукові системи як засіб ефективного пошуку інформації в Мережі 6.2. Особливості пошуку інформації по каталогах 6.3. Сучасні пошукові системи, каталоги і їх характеристики	2		2				6		Основна: 1 (с. 68-80)
Тема 7. <i>Сайт як інструмент електронної торгівлі</i> 7.1. Веб-сайт як основа системи комунікацій в Інтернеті 7.2. Блок-схема побудови веб-сайту 7.3. Функції і завдання веб-сайту 7.4. Технічні аспекти створення веб-сайту 7.5. Інформаційне наповнення сайту	2		2				6		Основна: 1 (с. 81-98)
Тема 8. <i>Системи і форми електронної торгівлі</i> 8.1. Класифікація систем електронної торгівлі 8.2. Принципи побудови систем електронної торгівлі 8.3. Моделі і організаційні форми бізнес-процесів 8.4. Електронні торгові майданчики і їх види 8.5. Інтернет-магазини 8.6. Інтернет-банкінг	2		2				6		Основна: 1, 2, 3
Тема 9. <i>Віртуальне підприємство.</i> 9.1. Створення віртуального офісу. 9.2. Віртуальні співтовариства. 9.3. Особливості віртуальних співтовариств. 9.4. Проблемно-орієнтовані	2		2				6		Основна: 1, 2, 3

<p>віртуальні співтовариства. 9.5. Освітні проблемно-орієнтовані віртуальні співтовариства. 9.6. Приклади віртуальних співтовариств. 9.7. Структурні і функціональні характеристики віртуальних співтовариств.</p>								
<p>Тема 10. <i>Системи електронних платежів. Захист інформації при електронній торгівлі</i> 10.1. Технології електронних платежів 10.2. Вимоги до електронних платіжних систем і їх види 10.3. Характеристика платіжних систем, заснованих на пластикових карт-ках 10.4. Електронні платіжні системи, засновані на електронних грошах, їх переваги і недоліки 10.5. Основи кодування інформації в мережі Інтернет. Технології, що за-безпечують безпеку електронної торгівлі (криптографія) 10.6. Поняття електронного цифрового підпису</p>	2		2				6	Основна: 1 (с. 117-138)
<p>Тема 11. <i>Моделі отримання прибутку при web-продажах</i> 11.1 Модель web-каталогу 11.2. Продаж інформації 11.3. Модель рекламної підтримки 11.4. Змішана модель «рекламування-підписка» 11.5. Модель «плата за транзакцію» 11.6. Модель «плата за послугу»</p>	2		2				6	Основна: 1 (с. 139-156)
<p>Тема 12. <i>Електронна підтримка споживачів</i> 12.1. Сутність електронної підтримки споживачів за допомогою RRS-каналу підписки</p>	2		2				6	Основна: 1 (с. 157-168)
<p>Тема 13. <i>Віртуальні підприємства</i> 13.1. Особливості та перспективи розвитку віртуальних підприємств на Україні 13.2. Сервіс статистики</p>	2		2				6	Основна 6

відвідування веб-ресурсів «Google Analytics» 13.3. Віртуальний офіс на віддаленому сервері									
Тема 14. <i>Тактичні прийоми електронної комерції</i> 14.1. Internet як основа розвитку системи електронної комерції 14.2. Розвиток та використання стандартів у системах електронної комерції 14.2.1. Міжнародні стандарти електронного обміну даними в електронній комерції 14.3. Програмні агенти як посередники в електронній комерції 14.4. Гнучкість організаційної структури 14.5. Застосування електронної комерції 14.6. Необхідність експериментування в ринковому просторі 14.7. Організаційні питання в електронній комерції 14.8. Практичні питання в електронній комерції 14.9. Маркетингові заходи 14.10. Правові питання в електронній комерції	2		2				6		Основна 10
Тема 15. <i>Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи розвитку</i>	2		2				6		Основна 5
Всього	30	-	30	-	-	-	90	-	

4. МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

ДРН	Методи викладання (робота, що буде проведена викладачем під час аудиторних занять, консультацій)	Кількість годин	Методи навчання (які види навчальної діяльності має виконати студент самостійно)	Кількість годин
ДРН 1. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	Лекція, обговорення актуальних питань	25	Опрацювання теоретичного матеріалу.	24
ДРН 2. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	Лекція, практичне заняття, обговорення актуальних питань	25	Опрацювання теоретичного матеріалу, виконання розрахункових завдань	25
ДРН 3. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення прикладних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.	Лекція, практичне заняття, обговорення актуальних питань	26	Опрацювання теоретичного матеріалу, виконання розрахункових завдань	25

5. ОЦІНЮВАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ

5.1. Діагностичне оцінювання (зазначається за потреби)

5.2. Сумативне оцінювання

5.2.1. Для оцінювання очікуваних результатів навчання передбачено

№	Методи сумативного оцінювання	Бали / Вага у загальній оцінці	Дата складання (зазначити номер тижня, на якому буде проведено оцінювання)
1.	Практична робота 1-7	14 балів / 14%	7 тиждень
2.	Самостійні роботи 1-15	16 балів / 16%	6 тиждень
3.	Тестування	10 балів / 10%	7 тиждень
4.	Атестація	15 балів / 15%	7 тиждень
5.	Практична робота 8-15	16 балів / 16%	14 тиждень
6.	Самостійні роботи 8-15	19 балів / 19%	13 тиждень
7.	Тестування	10 балів / 10%	14 тиждень
8.	Залік		15 тиждень

5.2.2. Критерії оцінювання

Компонент	Незадовільно	Задовільно	Добре	Відмінно
Практична робота 1-7	<i>0-3 балів</i>	<i>4-7 балів</i>	<i>8-11 балів</i>	<i>12-14 балів</i>
	<i>Завдання не виконано (методика та відповіді неправильні)</i>	<i>Хід виконання вірний, але наявні суттєві помилки, відповіді, в основному неправильні</i>	<i>Завдання виконано, але існують несуттєві помилки</i>	<i>Завдання повністю виконано. Помилки відсутні</i>
Самостійна робота 1-15	<i>0-3 балів</i>	<i>4-7 балів</i>	<i>8-12 балів</i>	<i>13-16 балів</i>
	<i>Завдання не виконано (методика та відповіді неправильні)</i>	<i>Хід виконання вірний, але наявні суттєві помилки, відповіді, в основному неправильні</i>	<i>Завдання виконано, але існують несуттєві помилки</i>	<i>Завдання повністю виконано. Помилки відсутні</i>
Модульний контроль (тест множинного вибору)	<i>1-3 балів</i>	<i>4-5 балів</i>	<i>6-8 балів</i>	<i>9-10 балів</i>
	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>
Атестація (тест множинного вибору)	<i>0-3 балів</i>	<i>4-8 балів</i>	<i>9-12 балів</i>	<i>13-15 балів</i>
	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>
Практична робота 8-15	<i>0-3 балів</i>	<i>4-7 балів</i>	<i>8-12 балів</i>	<i>13-16 балів</i>
	<i>Завдання не виконано (методика та відповіді неправильні)</i>	<i>Хід виконання вірний, але наявні суттєві помилки, відповіді, в основному неправильні</i>	<i>Завдання виконано, але існують несуттєві помилки</i>	<i>Завдання повністю виконано. Помилки відсутні</i>
Самостійна робота 8-15	<i>0-3 балів</i>	<i>4-8 балів</i>	<i>9-12 балів</i>	<i>13-15 балів</i>
	<i>Завдання не виконано (методика та відповіді неправильні)</i>	<i>Хід виконання вірний, але наявні суттєві помилки, відповіді, в основному неправильні</i>	<i>Завдання виконано, але існують несуттєві помилки</i>	<i>Завдання повністю виконано. Помилки відсутні</i>
Модульний контроль (тест множинного вибору)	<i>1-3 балів</i>	<i>4-5 балів</i>	<i>6-8 балів</i>	<i>9-10 балів</i>
	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>	<i>Залежить від кількості вірних відповідей на тест</i>

5.3. Формативне оцінювання:

Для оцінювання поточного прогресу у навчанні та розуміння напрямів подальшого удосконалення передбачено

№	Елементи формативного оцінювання	Дата
1	Усне опитування після вивчення кожної теми	Після завершення вивчення теми
2	Проходження тестування з атестації та модульного контролю зі зворотнім зв'язком з викладачем	7 тиждень
3	Проходження тестування після закінчення вивчення кожної теми для самостійного контролю знань та підготовки до складання іспиту	Регулюється студентом самостійно
4	Захист практичних робіт	Через тиждень після їх здачі
5	Усний зворотний зв'язок від викладача під час роботи над практичними роботами протягом занять	На протязі всього семестру

5.4. Шкала оцінювання (підсумкова) – загальноприйнята для Університету:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для заліку
90 – 100	A	зараховано
82-89	B	
75-81	C	
69-74	D	
60-68	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ (ЛІТЕРАТУРА)

6.1. Основні джерела

6.1.1. Підручники посібники

1. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан [та ін.]; за ред. П. Ю. Балабана ; Міністерство освіти і науки України; Вищий навчальний заклад Укооспілки Полтавський університет економіки і права; Харківський державний університет харчування та торгівлі. - Харків: Світ Книг, 2015. - 451 с.
2. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання) / І.Б. Федішин. – Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 97 с.
3. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник для ВНЗ / О.І. Шалева. - Київ : Центр учбової літератури, 2016. - 215 с.

6.1.2. Методичне забезпечення

4. 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.

6.1.3. Інші джерела

5. Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи РОЗВИТКУ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/112/105>
6. Інформаційні технології віртуальних організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubooks.com.ua/books/000275/inx4.php>

7. 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.
8. 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.
9. Сайт української біржі [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ux.ua/ua>
10. Тактичні прийоми електронної комерції [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ua.kursoviks.com.ua/metodychni_vkazivky/article_post/979-navchalniy-posibnik-yelektronna-komertsiya-rozdil-8-taktichni-priyomi-yelektronnoi-komertsii-neu-natsionalniy-yekonomichniy-universitet

6.2. Додаткові джерела

1. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 № 852-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 № 851-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
3. Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах» від 31.05.2005 № 2594-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
4. Закон України «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 05.07.1994 № 80/94-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
5. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 04.02.1998 № 74/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
6. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
7. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua> .
8. Проект Закону про електронну комерцію від 17.06.2013 № 2306а // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47409 .
9. Віртуальний офіс на віддаленому сервері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://a4.com.ua/virtualnij-ofis-na-viddalenomu-serveri/>.
10. Сак Т.В. Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mdt-oru.com.ua/index.php/mdt/article/view/112/105>.

6.3. Програмне забезпечення

1. OpenCart – Open Source Shopping Cart Solution [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.opencart.com/>
2. Power BI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://powerbi.microsoft.com/en-us/>
3. Shopify [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.shopify.com/>
4. volusion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.volusion.com/>
5. WooCommerce [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://wordpress.org/plugins/woocommerce/>