МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Сумська філія

Кафедра соціально-економічних дисциплін

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни «Електронна комерція»
вибіркових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

081 Право (право)

Суми 2023

ЗАТВЕРДЖЕНО
Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 30.08.2023 р № 7

СХВАЛЕНО
Вченою радою Сумської філії
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 29.08.2023 р № 8

ПОГОДЖЕНО
Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 29.08.2023 р № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціально-економічних дисциплін Протокол від 29.08.2023 р № 2

Розробники:
Доцент кафедри соціально-економічних дисциплін Сумської філії ХНУВС, канд.екон.наук, доцент Виганяйло Світлана Миколаївна

Рецензенти:
1. Завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін, канд. екон. наук, доцент Олена Анатоліївна Лук'янихіна
2. Доцент кафедри кібернетики та інформатики СНАУ, канд. екон. наук, доцент Олександр Борисович В'юненко

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	**Шифри та назви галузі знань, код та назва спеціальності, ступень вищої освіти**	**Характеристика навчальної дисципліни**
Кількість кредитів ECTS – 3 Загальна кількість годин – 90 Кількість тем – 10	08 Право; 081 Право; перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	Навчальний курс ___2____ Семестр _____4_____ Види контрою: _____залік____
Розподіл навчальної дисципліни за видами занять:		
денна форма навчання		заочна форма навчання
Лекції – __20____; Практичні заняття – __20____; Самостійна робота – __50____;		Лекції – ___6___; Практичні заняття – ___8___; Самостійна робота – ___76___;

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета 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.

Завданням 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

Міждисциплінарні зв'язки курсу «Електронна комерція» обумовлені тим, що він є основою викладання дисциплін «Інформаційне забезпечення професійної діяльності». Знання, набуті при вивченні дисципліни «Інформаційне забезпечення професійної діяльності» використовуються під час викладання курсу «Правова статистика». Також курс дозволяє якісніше засвоювати усі дисципліни юридичного профілю, оскільки безперервні зміни у нормативній базі вимагають від фахівців вміння користуватись комп'ютерними та інформаційними технологіями.

Очікувані результати навчання: у результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен

знати:

теоретичні основи організації та функціонування підприємств електронного бізнесу, види електронного бізнесу, особливості формування системи електронної комерції у корпоративному секторі та системи електронно ї комерції у споживчому секторі.

вміти:

• характеризувати кожний із видів електронного бізнесу, наводити приклади моделей е-комерції, створювати електронний магазин, робити покупки за допомогою електронного магазину з використанням різноманітних видів електронних платіжних систем.

Програмні компетентності, які формуються при вивченні навчальної дисципліни		
Загальні компетентності (ЗК)	ЗК-1	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу
	ЗК-2	Здатність застосувати знання у практичних ситуаціях.
	ЗК-6	Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології
	ЗК-7	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)	СК-10	Здатність використовувати різноманітні інформаційні джерела для повного та всебічного встановлення певних обставин.
Програмні результати навчання		
	ПРН-3	Проводити збір та інтегрований аналіз матеріалів з різних джерел
	ПРН-15	Вільно використовувати для правничої діяльності доступні інформаційні технології і бази даних.
	ПРН-16	Використовувати комп’ютерні програми, необхідні у правничій діяльності.
	ПРН-17	Працювати в команді, забезпечуючи у виконання завдань команди.

3. Програма навчальної дисципліни

Тема № 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. Мережна економіка в інформаційному суспільстві. Сутність електронного бізнесу. Види електронного бізнесу. Види електронних фінансових послуг. Започаткування електронного бізнесу. Характеристики ведення електронного бізнесу. Аспекти, переваги та виклики для електронного бізнесу.

Тема № 2. Системи і форми електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу.

Знання основ електронної комерції як форми ведення бізнесу. Розуміння складових електронної комерції, моделей електронної комерції, систем та її форм. Бізнес моделі в інтернет-бізнесі. Форми взаємодії в електронному бізнесі. Бізнес-стратегії. Пристосування стратегії електронного бізнесу до корпоративної стратегії.

Тема № 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.

Тема № 4. Організація продажу товарів через internet-аукціони

Уявлення про особливості організації віртуальних аукціонів: типи аукціонів і продажів на Internet- аукціонах.

Тема №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.

Тема №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.

Тема №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.

Тема № 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.

Тема №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.

Тема №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

4. Структура навчальної дисципліни

4.1.1. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами (денна форма навчання)

Номер та назва навчальної теми	Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни						Вид контролю
	Всього	з них:					
		Лекції	Семінарські заняття	Практичні заняття	Лабораторні заняття	Самостійна робота	
Семестр № 1							
Тема № 1. Основи електронного бізнесу	8	2		2		4	
Тема № 2. Системи і форми електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу.	8	2		2		4	
Тема № 3. Організація і технологія роботи internet-магазину.	8	2		2		4	
Тема № 4. Організація продажу товарів через internet-аукціони	8	2		2		4	
Тема №5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	8	2		2		4	
Тема №6. Організація надання послуг в електронній комерції	10	2		2		6	
Тема №7. Електронні платіжні системи	10	2		2		6	
Тема № 8. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції.	10	2		2		6	
Тема №9. Маркетинг і реклама	10	2		2		6	

в мережі Інтернет							
Тема №10. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті	10	2		2		6	
Разом за семестр	**90**	**20**	**0**	**20**	**0**	**50**	**Залік**

4.1.2. Розподіл часу навчальної дисципліни за темами (заочна форма навчання)

Номер та назва навчальної теми	**Кількість годин, відведених на вивчення навчальної дисципліни**						**Вид контролю**
	Всього	**з них:**					
		Лекції	**Семінарські заняття**	**Практичні заняття**	**Лабораторні заняття**	**Самостійна робота**	
Семестр № 1							
Тема № 1. Основи електронного бізнесу	8					8	
Тема № 2. Системи і форми електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу.	8					8	
Тема № 3. Організація і технологія роботи internet-магазину.	14	2		2		10	
Тема № 4. Організація продажу товарів через internet-аукціони	14	2		2		10	
Тема №5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	10					10	
Тема №6. Організація надання послуг в електронній комерції	14	2		2		10	
Тема №7. Електронні платіжні системи	12			2		10	
Тема № 8. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції.	12					12	
Тема №9. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет	12					12	
Тема №10. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті	12					12	
Разом за семестр	**90**	**6**	**0**	**8**	**0**	**76**	**Залік**

4.1.3. Питання, що виносяться на самостійне опрацювання

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДО ТЕМ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ		
ТЕМА № 1. Основи електронного бізнесу.		
1	1. Електронний бізнес у глобальній перспективі. Основні 2. напрями розвитку сучасного електронного бізнесу. Сфери 3. підприємницької діяльності, що здійснюються в 4. кібернетичному просторі, які охоплює електронний бізнес. 5. Електронний магазин. Основні моделі електронного бізнесу. 6. Стратегію електронного бізнесу. Системна інтеграція. 7. Характеристику основних переваг електронної комерції. 8. Переваги й недоліки електронної комерції. Темпи зростання 9. електронного бізнесу в Україні за останній період.	О1, Д2, Д3
ТЕМА № 2. Системи і форми електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу.		
1	1. Основні характеристики бізнес-моделей B2B, B2C, C2C, C2B,B2A, C2A, G2A, G2G, B2G та G2B. 2. Найрозвиненіші бізнес-моделі в Україні. Найменш розвинена бізнес-модель в Україні. 3. Взаємодія суб'єктів в електронному бізнесі. 4. Форми взаємодії в електронному бізнесі. 5. Поділ бізнес-стратегії в електронному бізнесі. 6. Поділ фірм за категоріями в електронному бізнесі. 7. Інноваційні форми стратегії компаній.	Н1, О1; Д6, Д7, Д8
ТЕМА 3. Організація і технологія роботи internet-магазину..		
1	1. Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. 2. Класифікація Internet-магазинів. 3. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. 4. Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. 5. Організація доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині. Електронні воли як перспективна форма Internet-торгівлі.	О3 Д6
ТЕМА № 4. Організація продажу товарів через internet-аукціони		
1	1. Проектування виробничої системи компаній IT-індустрії. 2. Організація операційної системи. Елементи виробничого процесу організації. Взаємозв'язок підсистем виробничої системи. Класифікація виробничих систем. Особливості проектування виробничої системи інформаційно-обчислювальної фірми. Проектування виробничого процесу. 3. Проектування виробів. Визначення виробничих потужностей і місця їх розташування. Розробка виробничих операцій. 4. Проектування підприємства.	О1, Д4, Д8
ТЕМА № 5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики		
1	1. Інформаційний маркетинг: визначення та особливості. 2. Концепція та функції інформаційного маркетингу. Особливості інформаційного маркетингу. Місце функції маркетингу в системі бізнесу. Взаємозв'язок завдання і підфункцій маркетингу. 3. Заходи, здійснювані у межах підфункцій маркетингу.	О3, Д5,

	Сутність місіонерського маркетинг (попит споживача на інформаційні продукти та послуги формується з допомогою пояснення переваг та особливостей нових інформаційних продуктів). 4. Концептуальне моделювання процесу інформаційного маркетингу. Аналіз ринкових можливостей підприємства. 5. Узагальнена схема взаємодії учасників інформаційного ринку. 6. Схема процесу інформаційного маркетингу. Характеристика процесу інформаційного маркетингу. Дослідження та оцінювання динаміки суспільних і конкретних інформаційних потреб. Оцінювання витрат і результатів на створення конкретного ІПП. Розроблення комплексу маркетингу.	
ТЕМА № 6. Організація надання послуг в електронній комерції.		
1	1. Види Інтернет-послуг. 2. Особливості послуг, які надаються задопомогою систем ЕК. 3. Інтернет-страхування. 4. Туристичні послуги в Інтернеті. 5. Система дистанційного навчання. 6. Інтернет-трейдінг, як специфічний вид послуг. 7. Електронні брокерські системи. 8. Ринок Forex	Д3, Д4, Д7
ТЕМА № 7. Електронні платіжні системи		
1	1. Поняття платіжної системи в Інтернеті. Дотримання 2. конфіденційності. Збереження цілісності інформації. 3. Аутентифікація. Способи оплати. Авторизація. Гарантії ризиків 4. продавця. Мінімізація плати за транзакцію. Класифікація 5. платіжних систем. Кредитні системи. Дебетові системи. 6. Платіжні системи на основі смарт-карт. "Електронна готівка". 7. Платіжні системи типу CyberPlat, Assist, Еліт-карт.Instant, 8. WebMoney Transfer, PayCash, Pay Pal	Н1 Д2,
ТЕМА № 8. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції		
1	1. Знання нормативно-правового забезпечення системи електронної комерції. 2. Вміння використовувати системи електронного документообігу в електронній комерції. 3. Знання методів визначення ефективності електронної комерції.	О1, О3,
ТЕМА № 9. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет		
1	1. Особливості сучасного Internet-маркетингу. Сайтопромоутінг. 2. Закони Інтернет-маркетингу. Методи Інтернет-маркетингу. 3. Інтернет-реклама. Таргетинг. Пошукова реклама. 4. Медіапланування. Пошукова SEO оптимізація. Формування цін на товарі і послуги в мережі Internet. 5. Основні принципи та засоби реклами в Інтернеті. Цінові моделі розміщення реклами. Оплата по кількості показів. 6. Фіксована оплата. Оплата по кількості натискань мишею. Оплата по кількості відвідувачів. Оплата в залежності від	Н1, Д1, Д3

	кінцевого результату. Порівняльний аналіз цінових моделей. Банерна реклама. Методи банерної реклами. Критерії вибору рекламних площадок. 7. Реєстрація сайта в Web-каталогах і індексація сайта пошуковими системами. Реклама з використанням електронної пошти (opt-out і opt-in) і списків розсилання і дискусійних аркушів. Розсилання індивідуальних листів Використання списків розсилання правил ефективного використання дискусійних аркушів. Спам. 9 Вірусний маркетинг. Реклама з використанням дощок оголошень. Розсилання новин сервера.	
ТЕМА № 10. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті		
1	1. Різновиди шахрайства в електронній комерції. Хакер. Кракер. 2. Криптографічні засоби шифрування інформації. Алгоритми 3. шифрування. Процес шифрування. Різновиди систем 4. шифрування. Цифровий сертифікат. Роль цифрових сертифікатів 5. і сертифікаційних центрів. 6. Інші системи захисту інформації, що передається в Internet. 7. Захист Web-застосувань: S-HTTP і SSL. Захист електронної 8. пошти. Захист мереж: міжмережні екрани (брандмауери, 9. Firewall). Віртуальні приватні мережі. Інтерфейси прикладного 10. програмування. 11. Забезпечення захисту у платіжних системах в Internet. Захист 12. у системах на основі пластикових карт. Захист у системах на 13. основі цифрових грошей. Безпека електронних платежів, які 14. діють у пострадянських країнах.	Н1, Д3, Д4

5. Індивідуальні завдання

5.1.1. Теми рефератів

Тема № 1. Основи електронного бізнесу

1. Класи електронної комерції.
2. Розуміння переваг та характерних рис електронної комерції, проблем розвитку електронної комерції в Україні і в світі.

Тема № 2. Системи і форми електронної комерції. Моделі та стратегії електронного бізнесу.

1. Основи електронної комерції як форми ведення бізнесу.
2. Моделі електронної комерції, системи та її форм.

Тема № 3. Організація і технологія роботи Internet-магазину.

1. Internet-магазину та особливостей його функціонування.
2. Класифікація Internet-магазинів. Обслуговування покупців у віртуальних магазинах та характеристик методів розрахунку за придбаний товар та організації доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині.

Тема № 4. Організація продажу товарів через Internet-аукціони

1. Віртуальні аукціони: типи аукціонів і продажів на Internet- аукціонах.

Тема №5. Організація оптового продажу товарів та послуг через

електронні торговельні майданчики.

1. Електронні торговельні майданчики та Internet - представництва бізнес-структур.
2. Структура електронних торговельних майданчиків: вертикальні (галузеві) торговельні майданчики та горизонтальні (багатогалузеві) торгові майданчики.

Тема №6. Організація надання послуг в електронній комерції

1. Internet-трейдинг як специфічний вид услуг.
2. Організація надання банківських послуг через Internet, електронних страхових послуг та системи дистанційного навчання як сегменту ринку електронних послуг.

Тема №7. Електронні платіжні системи

1. Поняття електронних платіжних систем і вимог до них. Знання особливостей кредитних Internet-систем.
2. Захист в платіжних системах Internet.
3. Система Інтернет-банкінгу та керувати банківськими рахунками через Інтернет.

Тема № 8. Організаційно- правове забезпечення електронної комерції.

1. Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції.
2. Системи електронного документообігу в електронній комерції.
3. Методи визначення ефективності електронної комерції.

Тема №9. Маркетинг і реклама в мережі Інтернет

1. Поняття Інтернет-маркетингу та впливу Інтернет на маркетингову систему підприємства.
2. 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).
3. Специфіка ціноутворення в мережі Інтернет.

Тема №10. Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в Інтернеті

1. Системи захисту інформації в Інтернеті та методів захисту інформації (законодавчі, адміністративні, процедурні, програмно-технічні). Розуміння технології захисту інформації при роботі у мережі Інтернет
2. Криптографічні засоби шифрування інформації та механізм електронного цифрового підпису та цифрових сертифікатів і сертифікаційних центрів.
3. Технологія захисту інформації в системах цифрових грошей

5.1.2. Теми курсових робіт

(не передбачено)

5.1.3. Теми наукових робіт

1. .

6. Методи навчання

З метою надання здобувачам знань із використанням інформаційних технологій та Інтернет у професійній діяльності юриста, знайомства їх з сучасними програмними продуктами та технологіями обробки даних, які застосовуються у повсякденній юридичній діяльності доцільно застосування наступних методів навчання.

Лекції читаються традиційним методом, а також використовується мультимедійні матеріали. Найбільш доцільно доповнювати читання лекцій електронними презентаціями. Це дозволяє викладачу демонструвати вигляд екрану комп'ютера у певних режимах роботи або при конкретних діях користувача.

Доцільно також надати здобувачам вільний доступ до цих електронних презентаційних файлів через мережу Інтернет.

При виконанні практичних завдань кожен здобувач одержує детальні методичні вказівки з наведенням усіх дій по кожному питанню теми. Ці дії він повинен виконати власноручно, в необхідних випадках здобувачі роблять записи у зошитах. По закінченні виконання практичної роботи викладач перевіряє якість засвоєння питань теми у кожного здобувача та виставляє оцінку. Усі пропущені заняття здобувачі повинні відпрацювати незалежно від причин відсутності.

Навчальна група, що складається з 25-30 здобувачів, розділяється на дві підгрупи, у яких заняття проводяться окремо.

7. Перелік питань та завдань, що виносяться на підсумковий контроль

1. Загальна інформація про бізнес-ресурс.
2. Функціональні можливості головної сторінки ресурсу.
3. Структура асортименту товарів (послуг), пропонованих на сайті.
4. Інформація, яка подається для характеристики обраного товару (послуги).
5. Процедура вибору та замовлення товару (послуги).
6. Процедура реєстрації покупця (первинна та вторинна).
7. Пропоновані форми оплати товарів (послуг).
8. Пропоновані способи доставки товарів (надання послуг).
9. Інші послуги та функціональні можливості комерційного ресурсу
10. Функціональні особливості інтернет-банкінгу (з використанням практичного прикладу).
11. Страхові послуги як онлайновий товар (з використанням практичного прикладу).
12. Консалтингові послуги як онлайновий товар (з використанням практичного прикладу).
13. Електронні платіжні системи у вітчизняному сегменті internet (з використанням практичного прикладу).
14. Дистанційна освіта як вид інформаційних послуг в Інтернет (з використанням практичного прикладу).
15. Організація надання інформаційно-комунікаційних послуг на маркетплейсі (з використанням практичного прикладу)
16. Організація надання інформаційно-правових послуг на маркетплейсі

8. Критерії та засоби оцінювання результатів навчання здобувачів

Контрольні заходи оцінювання результатів включають у себе поточний та підсумковий контролі.

Поточний контроль.

До форм поточного контролю належить оцінювання:

- рівня знань під час практичних занять;
- якості виконання індивідуальної та самостійної роботи.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять і має за мету перевірку засвоєння знань, умінь і навичок здобувачем (слухачем) з навчальної дисципліни.

У ході поточного контролю проводиться систематичний вимір приросту знань, їх корекція. Результати поточного контролю заносяться викладачем до журналів обліку роботи академічної групи за національної системою оцінювання («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»).

Оцінки за самостійну та індивідуальну роботи виставляються в журнали обліку роботи академічної групи окремою графою за національною системою оцінювання («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»). Результати цієї роботи враховуються під час виставлення підсумкових оцінок.

При розрахунку успішності здобувачів вищої освіти в Університеті враховуються такі види робіт: навчальні заняття (практичні); самостійна та індивідуальна роботи (виконання домашніх завдань, ведення конспектів першоджерел та робочих зошитів, виконання розрахункових завдань, підготовка рефератів, наукових робіт, публікацій, виступи на наукових конференціях, семінарах та інше); контрольні роботи (виконання тестів, контрольних робіт у вигляді, передбаченому в робочій програмі навчальної дисципліни). Вони оцінюються за національною системою оцінювання («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно»).

Результат навчальних занять за семестр розраховується як середньоарифметичне значення з усіх виставлених оцінок під час навчальних занять протягом семестру та виставляється викладачем в журналі обліку роботи академічної групи окремою графою.

Результат самостійної роботи за семестр розраховується як середньоарифметичне значення з усіх виставлених оцінок з самостійної роботи, отриманих протягом семестру та виставляється викладачем в журналі обліку роботи академічної групи окремою графою.

Здобувач вищої освіти, який отримав оцінку «незадовільно» за навчальні заняття або самостійну роботу, зобов'язаний перескласти її.

Загальна кількість балів (оцінка), отримана здобувачем за семестр перед підсумковим контролем, розраховується як середньоарифметичне значення з оцінок за навчальні заняття та самостійну роботу, та для переводу до 100-бальної системи помножується на коефіцієнт **10**.

$$\textit{Загальна кількість балів (перед підсумковим контролем)} = \left(\left(\textit{Результат навчальних занять за семестр} + \textit{Результат самостійної роботи за семестр} \right) / 2 \right) * 10$$

Підсумковий контроль.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на певному ступені вищої освіти або на окремих його завершених етапах.

Для обліку результатів підсумкового контролю використовується поточно-накопичувальна інформація, яка реєструються в журналах обліку роботи академічної групи. Результати підсумкового контролю з дисциплін відображуються у відомостях обліку успішності, навчальних картках здобувачів (слухачів), залікових книжках. **Присутність здобувачів на проведенні підсумкового контролю (екзамену) обов'язкова.** Якщо здобувач вищої освіти не з'явився на підсумковий контроль (залік), то науково-педагогічний працівник ставить у відомість обліку успішності відмітку «не з'явився».

Підсумковий контроль (екзамен) оцінюється за національною шкалою. Для переводу результатів, набраних на підсумковому контролі (залік), з національної системи оцінювання в 100-бальну вводиться коефіцієнт **10**, таким чином максимальна кількість балів на підсумковому контролі (заліку), які використовуються при розрахунку успішності здобувачів (слухачів), становить – **50.**

Підсумкові бали з навчальної дисципліни визначаються як сума балів, отриманих здобувачем протягом семестру та балів, набраних на підсумковому контролі (заліку).

$$\textit{Підсумкові бали навчальної дисципліни} = \textit{Загальна кількість балів (перед підсумковим контролем)} + \textit{Кількість балів за підсумковим контролем}$$

Здобувач вищої освіти, який під час складання підсумкового контролю отримав оцінку «незадовільно», складає підсумковий контроль (залік) повторно. Повторне складання підсумкового контролю (заліку) допускається не більше двох разів з кожної навчальної дисципліни, у тому числі один раз – викладачеві, а другий – комісії. Незадовільні оцінки виставляються тільки в відомостях обліку успішності. Здобувачі вищої освіти, які отримали не більше як дві незадовільні оцінки (нижче ніж 60 балів) з навчальної дисципліни, можуть бути встановлені різні строки ліквідації академічної заборгованості, але не пізніше як за день до фактичного початку навчальних занять у наступному семестрі. Здобувачі вищої освіти, які не ліквідували академічну заборгованість у встановлений термін, відраховуються з Університету. Особи, які одержали більше двох незадовільних оцінок (нижче ніж 60 балів) за підсумковими результатами вивчення навчальних дисциплін з урахуванням підсумкового контролю, відраховуються з Університету.

Критерії оцінювання результатів роботи здобувачів вищої освіти під час поточного контролю *(роботу на практичних заняттях, виконання самостійних навчальних та індивідуальних завдань)* та підсумкового контролю. Кафедрою визначено такі вимоги до здобувачів вищої освіти щодо засвоєння змісту навчальної дисципліни, а саме: кількість оцінок, яку він повинен отримати під час аудиторної роботи, самостійної або індивідуальної роботи:

Робота під час навчальних занять	Самостійна та індивідуальна робота	Підсумковий контроль
Отримати не менше 8 позитивних оцінок	Підготувати реферат, підготувати конспект за темою самостійної роботи, вирішити контрольне завдання тощо.	Отримати за підсумковий контроль не менше 30 балів

При формуванні системи критеріїв оцінювання якості навчання враховуються: 1) рівень знань; 2) навички самостійної роботи; 3) уміння застосувати знання на практиці.

Визначаючи рівень знань, слід брати до уваги:
- глибину і міцність знань;
- рівень мислення;
- вміння синтезувати знання по окремих темах;
- вміння складати розгорнутий план відповіді;
- давати точні формулювання;
- правильно користуватись понятійним апаратом;
- культура відповіді (грамотність, логічність і послідовність викладу);
- виконання навичок і прийоми виконання семінарських завдань.

Навички самостійної роботи передбачають:
- навички пошуку необхідної літератури;
- орієнтацію в потоці інформації по обраній спеціальності;
- навички ведення записів (складання простого і розгорнутого плану, конспекту, реферату, виступу, а також навички науково-пошукової роботи.

Уміння застосувати знання на практиці.
- реалізація на семінарських заняттях.

Підсумкова оцінка з дисципліни виставляється за національною шкалою, в балах і за шкалою ECTS

9. Шкала оцінювання: національна та ECTS

	Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
			Оцінка	Пояснення
12	97–100	Відмінно (“зараховано”)	A	„Відмінно” – теоретичний зміст курсу освоєний цілком, потрібні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконані в повному обсязі, відмінна робота без помилок або з однією незначною помилкою.
11	94-96			
10	90-93			
9	85-89	Добре	B	

8	80 – 84	(“зараховано”)		„Дуже добре” – теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконані, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального, робота з двома - трьома незначними помилками.
7	75-79		C	„Добре” – теоретичний зміст курсу освоєний цілком, практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконані, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками, робота з декількома незначними помилками, або з однією – двома значними помилками.
6	70-74	Задовільно (“зараховано”)	D	„Задовільно” – теоретичний зміст курсу освоєний не повністю, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, містять помилки, робота з трьома значними помилками.
5	68 –74			
4	60 – 64		E	„Достатньо” – теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, частина передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального, робота, що задовольняє мінімуму критеріїв оцінки.
3	41-59	Незадовільно („не зараховано”)	FX	„Умовно незадовільно” – теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання, навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання), робота, що потребує доробки
2	21–40			
1	1–20		F	„Безумовно незадовільно” – теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, всі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до значимого підвищення якості виконання навчальних завдань, робота, що потребує повної переробки

10. Рекомендована література (основна, допоміжна), інформаційні ресурси в Інтернеті

Нормативні документи

1. Закон України “Про захист персональних даних” від 01.06.2010 за 2297-VI. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17

Основна

1. Пістунов І. М. Безпека електронної комерції: навчальний посібник / І. М. Пістунов, Є. В. Кочура ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – 125 с.

2. Плескач В.Л., Затонацька Т.Г. Електронна комерція: Підручник - К.: Знання, 2007, 535 с.
3. Пономаренко Л. А., Філатов В. О. Електронна комерція : підручник / За ред. А. А. Мазаракі. – К. :КНТЕУ, 2002. – 443 с.
4. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333-339.
5. 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.
6. Шалева О.І. Електронна комерція : Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 216. с.

Допоміжна

1. Бойчук І. В. Інтернет в маркетингу: Підручник. / І. В. Бойчук, О. М. Музика. – К.: Центр учбовоїлітератури, 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 таінш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
3. 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.
4. Жувагіна І. О. Розвиток інтернет-трейдингу в Україні: реалії та перспетиви сучасності / І. О. Жувагіна,Л. М. Філіпішина // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип.1(1). – С. 359-362.
5. 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.
6. 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
7. Макарова М. В. Системи електронної комерції: створення, просунення, розвиток. Посібник для студентів ВНЗ.– К. :ПУЕТ, 2011 . – 272 с.
8. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 283- 291.

Інформаційні ресурси в Інтернеті

1. http://www.nau.kiev.ua
2. http://www.liga.kiev.ua
3. http://www.informjustr.kiev.ua
4. http://www.rada.gov.ua
5. https://zakon.rada.gov.ua
1. http://www.president.gov.ua