

## СИЛАБУС

з дисципліни «Електронна комерція та публічні закупівлі»  
на отримання ступеню вищої освіти «магістр» за спеціальністю  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Харківський національний технічний університет  
сільського господарства імені Петра Василенка

**Обсяг курсу** – 3 кредити (ECTS): 15 годин лекції, 15 годин – практичні заняття, 60 годин – самостійна робота, залік.

**Викладач курсу** – Чалий Ігор Вільович, к.т.н., доцент кафедри кібернетики  
(<http://new.khntusg.com.ua/staff/chalij-igor-vilijovich>)

### ОПИС КУРСУ

**Пререквізити** (базові знання необхідні для успішного опанування компетентностями). Базові знання з дисциплін: «Методологія і організація наукових досліджень», «Комерційна логістика», «Підприємництво у сфері послуг».

**Постреквізити.** Продовжують вивчення даного предмету наступні дисципліни: «Інформаційно-аналітичне забезпечення інноваційної діяльності в агропромисловій сфері», «Моделювання розвитку товарного і біржового ринку», «Оптимізація управлінських рішень у підприємстві та торгівельній діяльності», виконання дипломної магістерської роботи.

**Коротка анотація дисципліни** (загальна характеристика, особливості, переваги).

Навчальна дисципліна "Електронна комерція та публічні закупівлі" є важливою складовою системи формування комп'ютерно-інформаційної та бізнесової компетентності магістрів підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

. Вона **буде корисна** майбутнім висококваліфікованим фахівцям для набуття здатності забезпечити високоефективну інформаційну діяльність магістра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, зокрема, в частині здійснення взаємодії з бізнесовими структурами різного масштабу, грамотне та прозоре здійснення публічних закупівель відповідно до функціональних обов'язків працівників.

Ефективність функціонування державних, комунальних та приватних структур прямо або опосередковано залежить від їхньої інформаційної інфраструктури, наявних та перспективних інформаційно-комунікаційних засобів опрацювання великих потоків різнотипної інформації, представлення вихідних даних, процесу та результатів їх аналітичного опрацювання, прийнятих на їхній основі управлінських рішень переважно у вигляді електронних документів.

**Вивчення даної дисципліни дає можливість здобувачу вищої освіти:**

**знати:**

- основні терміни й визначення електронної комерції та публічних закупівель;
- етапи розвитку електронної комерції, її минуле, сьогодення, майбутнє;
- сучасний стан та тенденції розвитку електронної комерції та публічних закупівель в Україні;
- види електронної комерції;
- основний інструментарій електронної комерції;
- основи безпеки підприємств електронної комерції;
- основні принципи ведення Інтернет маркетингу;
- законодавство та сфера поширення публічних закупівель;
- систему публічних закупівель ProZorro.

**вміти:**

- вільно використовувати у роботі основні поняття та терміни з електронної комерції та публічних закупівель в роботі за фахом;
- вибирати основний інструментарій електронної комерції та публічних закупівель для роботи за фахом;
- забезпечувати елементарний захист інформації в системах електронної комерції;
- здійснювати закупівлі в електронній системі публічних закупівель ProZorro з боку замовника;

**володіти:**

- навичками інноваційного інформаційного забезпечення комерційної, маркетингової, логістичної,

рекламної діяльності підприємств електронної комерції;

- технологіями по просуванню й оптимізації веб-сайту системи електронної комерції;
- деякими прийомами інтернет-маркетингу;
- організацією закупівельної діяльності з боку замовника.

#### **Мета та основні задачі дисципліни.**

**Мета** навчальної дисципліни полягає у формуванні теоретичних знань та практичних навичок щодо сучасного рівня розвитку електронної комерції, використанню її засобів фахівцями з підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в роботі, ознайомлення з її основними технологіями, формування у студентів теоретичних і практичних знань зі здійснення публічних закупівель.

**Предметом** вивчення «Електронна комерція та публічні закупівлі» є апаратне та програмне забезпечення сучасних засобів електронної комерції та публічних закупівель, система публічних закупівель ProZorro.

Основними **завданнями**, що мають бути вирішені в процесі викладення курсу, є надання здобувачам вищої освіти:

- знань щодо теорії та практичного досвіду застосування основ електронної комерції;
- вивчення моделей електронної комерції;
- вивчення різних методик ведення торговельних операцій у глобальній мережі;
- одержання навичок роботи в мережі Інтернет з метою пошуку комерційної інформації, реклами, просування й продажу товарів;
- практичних навичок зі здійснення публічних закупівель.

**Опис предметної області.** інструменти та обладнання: інформаційно-комунікаційні системи, прилади та обладнання (комп'ютерна техніка, пакети прикладних програм, програмні продукти тощо).

#### **Компетентність, що забезпечує.**

**Загальні компетентності.** Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

**Спеціальні (фахові, предметні) компетентності.** Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності.

**Результати навчання.** За результатами вивчення курсу здобувачі вищої освіти можуть виявляти здатність вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності; визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення; застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп; розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності; вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків; впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

#### **Структура курсу**

#### **Змістовий модуль 1. «Теоретичні основи електронної комерції»**

##### **Лекції:**

Тема 1. Предмет та значення дисципліни, її місце та роль в процесі підготовки спеціалістів. Сутність понять електронного бізнесу.

Тема 2. Основні моделі (види) електронної комерції. Електронні торговельні майданчики.

Тема 3. Електронна торгівля. Соціальна комерція. Мобільна комерція.

Тема 4. Маркетинг в електронній комерції.

Тема 5. Реклама в інтернет-маркетингу.

Тема 6. Інфраструктура взаємодії влади з бізнесом.

Тема 7. Інструменти та механізми забезпечення транзакційної взаємодії

Тема 8. Механізми розвитку систем е-платежів.

Тема 9. Захист платіжних та фінансових е-систем.

Тема 10. Світові моделі та тенденції розвитку електронної комерції.

##### **Практичні заняття:**

Тема 1. Категорійно-понятійний апарат, основні підходи до формування базових понять, визначення дефініцій.

Тема 2. Інтернет-технології в пошуку комерційної інформації.

Тема 3. Пошук комерційної інформації в Інтернет за допомогою вітчизняної пошукової системи Мета.

Тема 4. Пошук, збереження та опрацювання нормативно-правових актів щодо організації електронної комерції та публічних закупівель.

Тема 5. Знайомство з деякими сучасними вітчизняними інформаційно-комерційними ресурсами.

Тема 6. ІС "Аграрний центр. Комунікація" - як приклад комерційного забезпечення аграрної галузі.

Тема 7. Форми інтернет-торгівлі.

Тема 8. Платіжні системи WebMoney Transfer, CyberPlat, PayCash.

## **Змістовий модуль 2. «Основи застосування електронної комерції»**

### **Лекції:**

Тема 11. Веб-сайт як основа бізнесу в Інтернет. Способи організації Інтернет-магазинів.

Тема 12. Основні поняття, що пов'язані з роботою з веб-сайтами. Основні шляхи створення та підтримки комерційного сайту.

Тема 13. Основи web-дизайну.

Тема 14. Система електронної комерції в корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернет, віртуальні підприємства, інтернет -інкубатори.

Тема 15. Перспективи розвитку електронної комерції

Тема 16. Інформаційна безпека електронної комерції.

Тема 17. Публічні закупівлі.

Тема 18. Нормативно-правове регулювання електронної системи публічних закупівель Prozorro.

### **Практичні заняття:**

Тема 11. Особистий сайт та його використання при навчанні та роботі за фахом.

Тема 12. Основні поняття, що пов'язані з роботою з веб-сайтами. Основні шляхи створення та підтримки комерційного сайту.

Тема 13. Основні типи інтернет-ресурсів. Основні вимоги до особистого сайту студента з комерційною складовою.

Тема 14. Планування сайту. Основні поняття, що пов'язані з роботою з плануванням сайту. Внутрішня й зовнішня структура сайту.

Тема 15. Деякі важливі питання інформаційного наповнення сайту з комерційною складовою.

Тема 16. Створення власного Інтернет-сайту в системі «Google sites».

Тема 17. Структура ІС електронної комерції.

Тема 18. Побудова ІС електронної комерції на основі використання комп'ютерних мереж, Інтернет, виділених ліній. Принципи поєднання, розподілення та організація інформаційних ресурсів.

Тема 19. Налаштування безпечного середовища засобами операційної системи Windows. Знайомство з антивірусним продуктом AVG Internet Security.

Тема 20. Система публічних закупівель ProZorro. Загальний огляд.

Тема 21. Авторизовані електронні торгівельні майданчики. Загальний огляд.

Тема 22. Органи місцевого самоврядування як замовники.

**Політика курсу** – жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. У випадку таких подій – реагування відповідно до Положення про академічну доброчесність учасників освітнього процесу.

**Система оцінювання** – оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: *модуль 1* – 50 % семестрової оцінки; *модуль 2* – 50 % семестрової оцінки.

### **Інформаційні ресурси**

Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>

Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>

Бібліотека ХНТУСГ. URL: <https://library.khntusg.com.ua/>

Електронна бібліотека. URL: <http://lib.meta.ua/>

Студентська електронна бібліотека URL: <http://www.lib.ua-ru.net/>

[https://uk.wikipedia.org/wiki/Головна\\_сторінка](https://uk.wikipedia.org/wiki/Головна_сторінка)

"The PC Webopedia" <http://www.webopedia.com/>

Український портал: Ua Portal.com

<https://www.youtube.com/>

<https://www.google.com.ua/>

Навчальні матеріали онлайн. URL:<https://pidruchniki.com/>

<https://informatika-resurs.jimdofree.com/>

Система публічних закупівель Prozorro: <http://prozorro.gov.ua>