

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015

Кафедра торговельного підприємництва та логістики

ЗАТВЕРДЖЕНО

вченою радою

(пост. п. 8 від «25» листопада 2020 р.)

Ректор



А.А. Мазаракі

**ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ/
E-TRADE**

**РОБОЧА ПРОГРАМА/
COURSE OUTLINE**

освітній ступінь	молодший бакалавр / junior bachelor
галузь знань	12 Інформаційні технології / Information Technology
спеціальність	122 Комп'ютерні науки / Computer Sciences
спеціалізація	Комп'ютерні науки / Computer Sciences

Київ 2020

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

Автори: О. О. КАВУН-МОШКОВСЬКА, кандидат економічних наук,
доцент

М. В. КОТОВА, кандидат економічних наук, доцент

О. В. ФРЕЙОК, старший викладач

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри
торговельного підприємництва та логістики № 20 від 10 червня 2020 р..

Рецензенти: Н. В. ПАРХАСЬВА, кандидат технічних наук, доцент кафедри
торговельного підприємництва та логістики

М.Ю. БОНДАРЧУК, кандидат економічних наук, заступник
директора ТОВ «Сахара»

**ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ/
E-TRADE**

**РОБОЧА ПРОГРАМА /
COURSE OUTLINE**

освітній ступінь	молодший бакалавр	/	Junior Bachelor
галузь знань	<u>12 Інформаційні технології</u>	/	<u>Information Technologies</u>
спеціальність	<u>122 Комп'ютерні науки</u>	/	<u>Computer Sciences</u>
спеціалізація	<u>Комп'ютерні науки</u>	/	<u>Computer Sciences</u>

1. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ ТА РОЗПОДІЛ ГОДИН ЗА ТЕМАМИ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН)

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них			
		лекції	практичні заняття/ МК	самостійна робота студентів	
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Електронна комерція в системі інформаційно-мережевої економіки	18	4	4	10	О, ОД, Т, КВ
Тема 2. Бізнес-моделі електронної комерції	16	2	2	12	О, Т, ОД, КВ, КВ
Тема 3. Електронна торгівля як складова електронної комерції	16	2	2	12	О, ОД, Т, М
Тема 4. Державне регулювання електронної торгівлі	18	2	2	14	ОД, Т, КВ
Тема 5. Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги	14	2	2	10	О, ОД, Т, РЗ, ДГ
Тема 6. Організація і технологія роздрібно́ї електронної торгівлі	20	4	4	12	ОД, Т, КВ
Тема 7. Організація роботи Інтернет-	14	2	2	10	О, ОД, РЗ, КВ,

магазину					Т
Тема 8. Логістична діяльність Інтернет- магазину	14	4	4	6	ОД, Т, КВ,
Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет- магазинах	18	4	4	10	Т, КВ, РЗ
Тема 10. Технологія інформаційного просування сайту Інтернет- магазину	14	4	4	8	О, Т, РЗ, КВ
Тема 11. Організація оптової електронної торгівлі	20	4	4	12	О, ОД, Т
Разом	180/6	34	34	112	
Підсумковий контроль – екзамен (письмовий)					

Умовні позначення: О - опитування; ОД — обговорення доповідей; Т — тестування; РЗ – розрахункова задача; ДГ – ділова гра; КВ – кейсові вправи (розв'язання ситуаційних задач).

2. ТЕМАТИКА ТА ЗМІСТ ЛЕКЦІЙНИХ, ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ І САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

Результати навчання	Навчальна діяльність *	Робочий час студента, год.
Знати: сутності інформаційного суспільства, інформаційно-мережевої економіки, понять “електронний бізнес”, “електронна комерція” Вміти: Визначення складових електронної комерції та умов функціонування Інтернет-економіки.	Тема 1. Електронна комерція в системі інформаційно-мережевої економіки. Лекція 1. Електронний бізнес у цифровому (інформаційному) суспільстві. План лекції: 1. Інформаційне суспільство і його особливості. 2. Сутність і принципи функціонування інформаційно-мережевої економіки. 3. Електронні ринки: сутність, структура, функції учасників. 4. Електронний бізнес: сутність, переваги і принципи функціонування.	18
	Лекція 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу. План лекції: 1. Сутність і бізнес-логіка електронної комерції. 2. Передумови виникнення електронної комерції. 3. Можливості і переваги електронної комерції для її суб'єктів. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 15, 19, 20, 23-25, 31, 35. Інтернет-джерела: 38-43.	2
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Електронна комерція в системі інформаційно-мережевої економіки», підготовка до практичного заняття. Самостійна робота передбачає вивчення окремих питань дисципліни на основі опрацювання літератури та пошуку інформаційних джерел у середовищі Інтернет. Самостійна робота студентів перевіряється з допомогою опитувань, перевірки виконання лабораторних робіт та написання рефератів на питання винесених на самостійне опрацювання.	2
		10

	Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 15, 19, 20, 23-25, 31, 35. Інтернет-джерела: 38-43.	
	Практичне заняття 1. Тема: «Електронний бізнес у цифровому (інформаційному) суспільстві». 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Заслуховування доповідей на теми: 1) Переваги Інтернету як середовища здійснення підприємницької діяльності 2) Недоліки Інтернету як середовища здійснення підприємницької діяльності. 3) Глобальна інформаційно-комунікаційна інфраструктура. 4) Концептуальні моделі електронних трансакцій та їх класифікація. 3. Розгляд кейсів щодо визначення принципів електронного бізнесу.	2
	Практичне заняття 2. Тема: «Електронна комерція як складова електронного бізнесу». 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Заслуховування доповідей на теми: 1) Фактори розвитку електронної комерції. 2) Вплив розвитку електронної комерції на світову економіку. 3) Підходи до класифікації покупців на електронному ринку. 3. Тестування (за результатами вивчення Теми 1.)	2
Знати: сутності та видів бізнес-моделей електронної комерції Вміти: вибору бізнес-моделей електронної комерції	Тема 2. Бізнес-моделі електронної комерції.	16
	Лекція 3. Бізнес-моделі електронної комерції. План лекції: 1. Структурно-функціональні схеми бізнес-моделей систем електронної комерції. 2. Моделі B2B (Business-to-Business). 3. Технології B2C (Business-to-Consumer). 4. Модель електронної комерції B2A (Business-to-Administration). 5. Модель B2P (Business-to-Partners). Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 31, 35.	2

	Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Бізнес-моделі електронної комерції», підготовка до практичного заняття. Вивчити системи електронної комерції C2A (customer-to-administrarion). Ознайомитись з системою електронної комерції E2E (exchange-to-exchange). Дослідити взаємодію бізнесу і громадян з державою (B2G, C2G). B2B2C (Business-to-Business-to-Customer) – інтеграція систем класу B2B і B2C на єдиній платформі. D2C (Direct-to-Consumer) прямий продаж бренду кінцевому споживачеві. Провести графічний аналіз динаміки розвитку світового та вітчизняного електронного ринку, визначити темпи росту показників основних сфер електронної комерції. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	12
	<i>Практичне заняття №3. Тема: «Бізнес-моделі електронної комерції».</i> 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Розгляд ситуаційного завдання «Визначення бізнес-моделі електронної комерції». 3. Обговорення доповідей на теми: - C2A (customer-to-administrarion); - електронна комерція E2E (exchange-to-exchange); - тенденції та динаміка росту B2B та B2C в Україні та світі 4. Тестування.	2
Знати: сутності, переваг, недоліків електронної торгівлі, її основних бізнес-моделей та бізнес-	Тема 3. Електронна торгівля як складова електронної комерції.	16
	Лекція 4. Електронна торгівля як складова електронної комерції. План лекції: 1. Сутність електронної торгівлі, її переваги та недоліки. 2. Основні бізнес-моделі електронної торгівлі.	2

процесів. Вміти: прийняття управлінських рішень щодо визначення основних бізнес-процесів у здійсненні електронної торгівлі	3. Інфраструктура системи електронної торгівлі. 4. Характеристика основних бізнес-процесів електронної торгівлі. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 9, 15, 16. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Електронна торгівля як складова електронної комерції», підготовка до практичного заняття. Ознайомитись з основними бізнес-моделями електронної торгівлі: Інтернет-торгівля, мобільна електронна торгівля. Підготувати доповіді на семінарське заняття. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 9, 15, 16. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	12
	Практичне заняття №4. Тема: «Електронна торгівля як складова електронної комерції». 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Розгляд ситуаційного завдання «Визначення факторів зниження витрат в бізнес-моделях систем електронної торгівлі». 3. Робота в малих групах «Визначення бізнес-процесів в моделях електронної торгівлі» 4. Тестування (пошук відповідей).	2
Знати міжнародних правових основи електронної комерції, існуючих законодавчих актів, що регулюють здійснення електронної торгівлі в Україні Вміти:	Тема 4. Державне регулювання електронної торгівлі. Лекція 5. Державне регулювання електронної торгівлі. План лекції: 1. Основні вимоги та рекомендації міжнародних організацій щодо процедур і правил електронної торгівлі 2. Організація і регулювання електронної торгівлі в країнах ЄС. 3. Захист конфіденційності інформації в електронній торгівлі. 4. Електронні бюро претензій. 5. Правові засади електронної торгівлі в Україні.	18 2

визначення прав учасників і обов'язків учасників торговельної діяльності та їх регулювання законодавчими актами	Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 10, 14. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Державне регулювання електронної торгівлі», підготовка до практичного заняття. Здійснити аналіз досвіду правового регулювання електронної торгівлі в окремих країнах світу. Ознайомитись зі стратегіями розвитку та державного регулювання процесів електронної торгівлі в США і Канаді Проаналізувати особливості розвитку і регулювання процесів електронної торгівлі в країнах Південно-Східної Азії. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 10, 14. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	14
	<i>Практичне заняття №5. Тема: «Державне регулювання електронної торгівлі».</i> 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Обговорення доповідей на теми: 1) Державне регулювання електронної торгівлі в США і Канаді. 2) Особливості розвитку і регулювання електронної торгівлі в країнах Південно-Східної Азії. 3) Проблеми здійснення транскордонної електронної торгівлі. 3. <i>Розв'язок ситуаційної задачі «Транскордонні взаємовідносини “покупець-продавець” та їх законодавче регулювання».</i> 4. Кейс: «Угода про асоціацію України з ЄС. Виконання положень». 5. Тестування.	2

Знати: електронних платіжних систем та розрахунків за товари та послуги в мережі Інтернет. Вміти: механізму здійснення розрахунків в електронній торгівлі з допомогою електронних чеків, електронних грошей та пластикових карт	Тема 5. Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги.	14
	Лекція 6. Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги. План лекції: 1. Електронні платіжні системи: класифікація, переваги та недоліки. 2. Пластикові карти: класифікація та механізм їх використання. 3. Електронний банкінг. 4. Електронні гроші 5. <i>Механізм здійснення розрахунків в електронній торгівлі.</i> Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 10, 14. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	2
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги», підготовка до практичного заняття. Ознайомитись з особливостями процедури вибору електронної платіжної системи. Дослідити особливості взаєморозрахунків за товари та послуги з використанням мобільних засобів. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 10, 14. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	10
	<i>Практичне заняття №6. Тема: «Електронні платіжні системи та розрахунки за товари і послуги».</i> 1. Робота у малих групах «Порівняння послуг інтернет-банкінгу банків України». 2. <i>Розв'язок ситуаційних задач:</i> «Визначення правильної послідовності етапів здійснення електронних платежів за допомогою кредитних карток», «Визначення правильної послідовності етапів здійснення електронних платежів за допомогою електронних чеків», «Визначення правильної послідовності етапів здійснення електронних платежів за допомогою електронних грошей». 3. <i>Тестування у додатку «Kahoot».</i>	2

Знати: особливостей здійснення роздрібної торговельної діяльності в середовищі Інтернет, підходів до організації роздрібної електронної торгівлі. Вміти: створення системи роздрібної електронної торгівлі, особливостей ціноутворення в мережі Інтернет, організації роботи торговельних майданчиків, інтернет-аукціонів, технології мобільної електронної торгівлі.	Тема 6. Організація і технологія роздрібної електронної торгівлі.	20
	Лекція 7. Організація і технологія роздрібної електронної торгівлі. План лекції: 1. Механізм роздрібної електронної торгівлі. 2. Класифікація систем роздрібної електронної торгівлі 3. Основні етапи створення системи роздрібної Інтернет-торгівлі. 4. Особливості ціноутворення в роздрібній електронній торгівлі.	2
	Лекція 8. Технологія роздрібної електронної торгівлі. План лекції: 1. Інтернет-магазини: сутність, функції, класифікація. 2. Технологія торгівлі на Інтернет-аукціонах 3. <i>Технологія роботи торговельних майданчиків, електронних торговельних рядів.</i> 4. Організація мобільної електронної торгівлі. 5. Світові тенденції розвитку електронної торгівлі. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 10, 14, 15, 19, 21-25, 28, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	2
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Організація і технологія роздрібної електронної торгівлі», підготовка до практичного заняття. Ознайомитися з особливостями проведення маркетингових досліджень в мережі Інтернет. Проаналізувати підходи до визначення цільової аудиторії і її пошуку в мережі Інтернет. Ознайомитися з актуальними трендами в електронній торгівлі України. Вивчити досвід становлення лідерів ринку — Rozetka.com.ua, Modnakasta.ua, OLX.ua, Hotline.ua, Prom.ua. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 10, 14, 15, 19, 21-25, 28, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	12

	Практичне заняття №7. Тема: «Особливості організації торговельної діяльності в середовищі Інтернет» 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Обговорення доповідей на теми: 1) <i>Особливості вивчення конкурентного середовища в мережі Інтернет</i> 2) <i>Формування і оцифровка асортиментної матриці.</i> 3. <i>Розв'язок ситуаційної задачі «Використання інструментів активізації роздрібного продажу товарів в середовищі Інтернет»</i> 4. Робота у малих групах «Вивчення поведінки споживачів в мережі Інтернет»	2
	Практичне заняття №8. Тема: «Технологія роздрібної електронної торгівлі» 1. Обговорення доповідей на теми: 1) <i>Електронна торгівля як елемент омні- та мультиканальності офлайн торгівлі.</i> 2) Мобільний маркетинг і реклама. 3) Мобільні сервіси та додатки. 2. <i>Ділова гра «Інтернет-аукціон».</i> 3. <i>Робота у малих групах «Конкурентні переваги Amazon, Ebay, AliExpress»*.</i> 4. <i>Дискусія «Вихід ROZETKA на міжнародний ринок» (або проведення Круглого столу на тему «Українські маркетплейси і міжнародний ринок»).</i>	2
Знати: організації роботи інтернет-магазину, етапів розробки та організаційної структури. Вміти: визначення оптимального шляху створення інтернет-магазину, обґрунтування	Тема 7. Організація роботи Інтернет-магазину.	14
	Лекція 9. Організація роботи Інтернет-магазину. План лекції: 1. Основні етапи розробки проекту сайту інтернет-магазину. 2. Базова структура Інтернет-магазину. 3. Основні вимоги до елементів сайту Інтернет-магазину. 4. <i>Підходи до створення сайту Інтернет-магазину, їх переваги та недоліки.</i> Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 10, 17, 18, 22, 30, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	2

цього вибору, визначення обов'язкових та необхідних для успішної діяльності складових інтернет-магазину.	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Організація роботи Інтернет-магазину», підготовка до практичного заняття. Вивчення розділів електронної вітрини, їх призначення та особливості побудови. Ознайомлення з особливостями розміщення сайту електронного магазину в мережі Інтернет. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 10, 17, 18, 22, 30, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	10
	Практичне заняття №9. Тема: «Організація роботи Інтернет-магазину» 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Розв'язок ситуаційної задачі: «Оренда вітрини в електронному торговельному ряду». 3. Розрахункові задачі: «Оренда сайту Інтернет-магазину», «Розробка сайту Інтернет-магазину власними силами». 4. Дискусія «Власний інтернет-магазин чи торгівля на маркетплейсі?»	2
Знати: моделей логістичної діяльності інтернет-магазинів Вміти: обґрунтування і вибору моделі логістичної діяльності Інтернет-магазину, розробки механізму оформлення замовлення та організація доставки товарів.	Тема 8. Логістична діяльність Інтернет-магазину. Лекція 10. Логістична діяльність Інтернет-магазину. План лекції: План лекції: 1. Вибір і обґрунтування моделі логістичної діяльності Інтернет-магазину 2. Організація взаємодії з постачальниками товарів 3. <i>Фулфілмент: сутність, функції, переваги впровадження</i> 4. Оформлення замовлення та організація доставки товарів покупцям. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 12, 26, 32-34. Інтернет-джерела: 36, 37, 43, 44.	14 4
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Логістична діяльність Інтернет-магазину», підготовка до практичного заняття.	6

	Ознайомлення з організацією фулфілменту на прикладі «Amazon», «Zammler», «Нова пошта». Вивчення сутності інформаційної та електронної логістики в електронній торгівлі. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 12, 26, 32-34. Інтернет-джерела: 36, 37, 43, 44.	
	Практичне заняття №10. Тема : «Логістична діяльність Інтернет-магазину» 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Розрахункові задачі: «Управління товарними запасами в Інтернет-магазині», «Обґрунтування потреби у власному складі». 3. Тестування.	4
Знати моделі споживчої поведінки, особливостей здійснення продажу і обслуговування споживачів в електронній торгівлі. Вміти: роботи з поверненнями та відгуками клієнтів, післяпродажні м обслуговування м, оцінювання якості обслуговування покупців в інтернет- магазині.	Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах. Лекція 11. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах. План лекції: 1. Модель споживчої поведінки в середовищі Інтернет. Класифікація покупців 2. Процес продажу товарів в Інтернет-магазині. 3. Організація сервісного обслуговування покупців. 4. Оцінювання економічної ефективності функціонування Інтернет-магазину Список рекомендованих джерел: Основний: 4-5. Додатковий: 13, 27, 29, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	18 4
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах», підготовка до практичного заняття. <i>Ознайомитися з практикою роботи з відгуками вітчизняних маркетплейсів.</i> Вивчити показники оцінювання якості обслуговування клієнтів в Інтернет-магазині. Список рекомендованих джерел: Основний: 4-5. Додатковий: 13, 27, 29, 31, 35. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	10

	Практичне заняття №11. Тема : «Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах» 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Обговорення доповідей на теми: 1) Робота з відгуками клієнтів 2) Організація післяпродажного обслуговування покупців в Інтернет-магазині. 3. Розрахункова задача «Оцінювання якості обслуговування покупців в Інтернет-магазині». 4. Тестування	4
Знати: технології оптимізації і просування сайту інтернет-магазину, систем управління контентом, функцій соціальних мереж з забезпечення продажу товарів. Вміти: визначення і обґрунтування способу просування сайту інтернет-магазину, розробки програми SMM, розрахунку ефективності рекламних заходів.	Тема 10. Технологія інформаційного просування сайту Інтернет-магазину. Лекція 12. Технологія інформаційного просування сайту Інтернет-магазину. План лекції: 1. Оптимізація і просування сайту Інтернет-магазину. 2. Системи управління контентом 3. Види реклами в Інтернет. 4. Ефективність реклами в Інтернет. 5. <i>Сутність, роль та функції соціальних мереж у просуванні сайту Інтернет-магазину.</i> Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 6, 8, 17, 30. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	14
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Технологія інформаційного просування сайту Інтернет-магазину», підготовка до практичного заняття. Підготувати приклади видів реклами в Інтернет: медійна, контекстна, пошукове просування, взаємодія з тематично близькими і соціальними ресурсами, поштові розсилки, нестандартні рекламні носії, взаємодія з електронними ЗМІ. Вивчити структуру рекламного оголошення в пошукових системах, технологію його розробки та сутність спліт-тестування. Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 6, 8, 17, 30. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	4
		8

	Практичне заняття №12. Тема : «Технологія інформаційного просування сайту Інтернет-магазину» 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Ситуаційні вправи: «Розробка лід-магнітів», «Розробка програми SMM». 3. Розрахункові задачі «Розрахунок ефективності реклами Інтернет-магазину». 4. Тестування.	4
Знати: організації процесів оптової торгівлі сектору B2B, сутності та особливостей організації торговельних майданчиків. Вміти: особливостей вибору і організації роботи з постачальниками та клієнтами в онлайн-середовищі, організації оптової електронної торгівлі.	Тема 11. Організація оптової електронної торгівлі. Лекція 13. Основні процеси здійснення електронної торгівлі в секторі B2B План лекції: 1. E-procurement, e-distribution, CRM-система. 2. Сутність електронного торговельного майданчика, його основні функції, класифікація 3. Електронні ринки (e-market)	20
	Лекція 14. Організаційні моделі оптової електронної торгівлі План лекції: 1. Торговельні ряди: сутність, види, особливості функціонування 2. Електронний довідник-каталог, його сутність і структура. 3. Електронні біржі. Інтернет-представництва бізнес-структур Список рекомендованих джерел: Основний: 4, 5. Додатковий: 7, 11. Інтернет-джерела: 36, 37, 39-42.	2
	Самостійна робота студентів Вивчення матеріалу до теми «Організація оптової електронної торгівлі», підготовка до практичного заняття. <i>Ознайомитися з бізнес-моделями електронних торговельних майданчиків</i> Ознайомитися з системою електронних біржових торгів INDX, Інтернет-біржою Forexite, специфікою брокерських послуг в Інтернет та сутністю динамічного брокерства. Проаналізувати переваги використання вертикального торговельного майданчика.	12

	<i>Практичне заняття №13. Тема : «Основні процеси здійснення електронної торгівлі в секторі B2B»</i> 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Обговорення доповідей на теми: 1) Система повного циклу супроводу постачальників 2) Послуги, що надаються електронними торговельними майданчиками 3. <i>Робота у малих групах «Порівняння галузевих електронних торговельних майданчиків»</i> 4. Тестування.	2
	<i>Практичне заняття №14. Тема : «Організаційні моделі оптової електронної торгівлі»</i> 1. Усне опитування на знання основних категорій за лекційним матеріалом. 2. Обговорення доповідей на теми: 1) Особливості та перспективи розвитку електронних торговельних майданчиків в Україні 2) Організація розміщення державних і муніципальних замовлень на електронних торговельних майданчиках. 3) Інтернет-інкубатори, принципи їх створення і технологія функціонування. 3. Робота у малих групах «Основні етапи організації електронного аукціону». 4. Тестування.	2
	Разом	180

* +20% інтерактиву – зазначені курсивом

3. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Нормативно-правові акти:

1. Закон України "Про електронну комерцію" № 675-VIII від 03.09.2015 [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
2. Закон України "Про електронні довірчі послуги" від 05.10.2017 № 2155-VIII [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19>
3. Закон України "Про захист прав споживачів" від 12.05.1991 № 1023-XII [Електронний ресурс] / Законодавство України. - Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

Основний:

4. Зайцева О.О. Електронний бізнес: навч. посібник / за наук. ред. Н.В. Морзе. — Івано-Франківськ : «Лілея-НВ» — 2015. — 264 с.
5. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2017. — 216 с. **

Додатковий:

6. Анісімова О. М. Соціальні комунікації та тенденції їх розвитку в українському інтернет-просторі [Текст] / О. М. Анісімова, К. О. Денисова // Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія. — Київ, 2018. — № 3. — С. 81-96.
7. Виноградова О.В. Електронний бізнес: навч. посібник / О.В. Виноградова, Н.І.Дрокіна. — К.: ДУТ, 2018. — 292 с.
8. Гончаренко А. Р. Вплив інтернет-маркетингу на розвиток електронної комерції [Текст] / А. Р. Гончаренко, О. Ю. Чубукова // Формування ринкових відносин в Україні. — Київ, 2019. — №10. — С. 69-75.
9. Дубовик Т.В. Методологічні підходи до класифікації Інтернет-магазинів / Т.В. Дубовик. // Формування ринкових відносин в Україні. — 2014. — С. 89–94.
10. Електронне життя підприємства (інтернет, зв'язок, електронний документообіг) [Текст] // Бібліотека "Баланс". — Дніпро, 2019. — № 10. — С. 5-111.
11. Задворний В. Електронна система закупівель: до чого готуватись у 2019 році [Текст] / В. Задворний // Держзакупівлі. — Київ : Цифрове видавництво, 2019. — № 1. — С. 17-20.
12. Ільченко Н. Б. Остання миля для електронної торгівлі: виклики, переваги та майбутнє/ Н. Б. Ільченко, М. В. Котова // Бізнес Інформ. - 2020. - №5.— С. 148-154. Режим доступу: <http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/3561/titul.pdf?sequence=1>
13. Ільченко Н.Б. Рівень захисту прав споживачів в інтернет-магазинах України /Н.Б. Ільченко, О.В. Фреюк // «Вісник КНТЕУ» - 2018. - №4. — С. 5-14. - Режим доступу: <http://visnik.knute.edu.ua/index.php?option=>

com_content&view=article&id=2286&Itemid=669&lang=uk

14. *Інтернет-торгівля та роздріб: організація, розрахунки, облік [Текст] // Бібліотека "Баланс". – Дніпро, 2019. – №17. – С. 5-106.*

15. Кавун О.О. Ринки Інтернет-торгівлі країн світу: структурні характеристики і тенденції розвитку/ О. О. Кавун // Науковий вісник ХДУ. Серія: Економічні науки. - 2014. - № 5. Частина 1. - С. 76-81. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_5\(1\)_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_5(1)_19).

16. Ковальова О. М. Основні форми інтернет-торгівлі: особливості, переваги, недоліки [Текст] / О. М. Ковальова, В. В. Кірсанова // Економіка та держава. – Київ, 2020. – № 7. – С. 85-92.

17. Кордзая Н.Р. Основи інтернет-маркетингу : навчальний посібник / Н.Р. Кордзая. – Херсон: Олді-плюс, 2018. – 164 с.

18. Котова М.В. Брендинг в електронній торгівлі / М.В. Котова, В.Д. Кармазінова // Вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. - 2019. - Вип. 34. - С. 6- 9.

19. Малюта І.А. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку інтернет-торгівлі в Україні / І.А. Малюта, А.Є. Оголь // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2019. — №1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/51.pdf

20. Поліванов В. Є. Економічна сутність та генезис світового електронного бізнесу / В. Є. Поліванов, Н. О. Дмитрієва. // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2018. – №134. – С. 111–129.

21. Пурський О. І. Моделювання трансакційних витрат споживачів в електронній торгівлі / О. І. Пурський, Б. В. Гринюк, Д. П. Мазоха // Математичні методи та моделі в економіці. – 2014. – №4. – С. 466–473.

22. Пурський О. І. Функціональна модель Web-підприємства з мережею Інтернет-магазинів / О. І. Пурський, Д. П. Мазоха, І. О. Жарій. // Проблеми економіки. – 2015. – №2. – С. 166–171.

23. Сак Т. В. Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи розвитку / Т. В. Сак, Д. О. Ховхалюк // Маркетинг і цифрові технології. – 2020. – №4. – С. 73–85.

24. Синявська О.О. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. Серія "Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм". — 2019. — Вип. 9. — С. 126—132.

25. Скрипник Н.Є. Особливості розвитку інтернет-торгівлі у світовому просторі / Н.Є. Скрипник, Т.С. Панасюк // Східна Європа: Економіка, бізнес та управління. — 2018. — Вип. 6 (17). — С. 310—316.

26. Фреюк О.В. Особливості організації логістичної діяльності в електронній торгівлі /О.В. Фреюк // Вісн. Волин. інстекон. та меседж. – Луцьк. – 2016. – Вип.16. – С. 314-319.

27. Фреюк О.В. Особливості організації доставки товарів інтернет-магазином [Електронний ресурс]/Фреюк О.В. //Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. - № 3 (14). – Режим доступу до ресурсу:

http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/14_2018/41.pdf

28. Фреюк О. В. Електронна торгівля на ринку побутової техніки та електроніки під час пандемії [Електронний ресурс] / О.В. Фреюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2020. – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2020/43-2020/30.pdf>.

29. *Як повернути товар в інтернет-магазин [Текст] // Все про бухгалтерський облік. – Київ : ТОВ "Редакція газети "Все про бух.облік", 2020. – № 82. – С. 7-11.*

30. Яцюк Д.В. *Реклама в Інтернеті : навч. посіб. / Д. В. Яцюк. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 296 с.*

31. Chaffey D. Digital Business and E-commerce Management: Strategy, Implementation, and Practice / Chaffey D., 2015. – 714 p. – (6th Revised Edition).

32. Ilchenko N. Логістика електронної комерції моделі B2C / N. Ilchenko, O. Freiuk // Innovative scientific researches: European development trends and regional aspect. / N. Ilchenko, O. Freiuk. – Riga, Latvia: Balija Publishing, 2020. – (2). – С. 86–107. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/341367885_LOGISTIC_ACTIVITY_E-COMMERCE_B2C

33. Kanagavalli G. Logistics and E-Logistics Management: Benefits and Challenges / G. Kanagavalli, A. Ramseena. // International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE). – 2019. – №4.

34. Kochubei D. V. Formation of a system of performance indicators for logistics in e-commerce / D. V. Kochubei, S. S. Lysa // Науковий вісник Полісся. – 2018. - № 1 (13). Ч. 2 – С. 170-174

35. Laudon Ken. eCommerce: Business, Technology, Society / Laudon Ken, Traver Carol., 2016. – 912 p.

Інтернет-ресурси:

36. Все про електронну комерцію. - Режим доступу: <https://e-commerce.com.ua/>

37. Електронна торгівля у світі. - Режим доступу: <https://ecommerce-platforms.com/>

38. Пандемія COVID-19 пришвидшила розвиток електронної комерції на п'ять років - звіт [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://ms.detector.media/trendi/post/25338/2020-08-25-pandemiya-covid-19-prishvidshila-rozvitok-elektronnoi-komertsii-na-pyat-rokiv-zvit/>.

39. Перше глобальне співтовариство в галузі електронної комерції. - Режим доступу: <https://www.ecommerce-nation.com/>

40. Портал топ-менеджерів оптової та роздрібної торгівлі. - Режим доступу: <https://trademaster.ua/>

41. Роздрібна торгівля України та світу. - Режим доступу: <http://allretail.ua>

42. Статистичні дані в галузі електронної комерції. - Режим доступу: <https://www.statista.com/markets/413/e-commerce/>

43. *Тихіше їдеш, далі будеш: підсумки українського e-commerce і логістики за 2019-й [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://rau.ua/novyni/pidsumky-e-commerce-2019/>.*

44. «Цифрові двійники» – новий рівень розвитку ланцюгів постачання [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://logist.fm/news/cifrovi-dviyniki-noviy-riven-rozvitku-lancyugiv-postachannya>

***Курсивом зазначені джерела, що є в наявності в бібліотеці КНТЕУ*