



## **Е-КОМЕРЦІЯ В ГОТЕЛЬНІЙ, КУРОРТНІЙ ТА ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРАХ**

**Викладач:** *к.е.н., доцент, Гудима Ольга Вікторівна*

**Кафедра:** *підприємництва, менеджменту організацій і логістики, VI корпус, ауд. 415*

**E-mail:** *OGudyma2006@i.ua*

**Телефон:** *(061) 289 – 41 -15 (кафедра), м.т. +38 067 298 18 17*

**Інші засоби зв'язку:** *Moodle (форум курсу, приватні повідомлення) , Viber, WhatsApp, Telegram*

<b>Освітня програма, рівень вищої освіти</b>		Менеджмент готельно-курортної та туристичної сфери Бакалавр				
<b>Статус дисципліни</b>		Нормативна				
<b>Кредити ECTS</b>	<b>5</b>	<b>Навч. рік</b>	<b>2023-2024</b>	<b>Рік навчання</b>	<b>Тижні</b>	<b>11</b>
<b>Кількість годин</b>	<b>150</b>	<b>Кількість змістових модулів<sup>1</sup> - 8</b>		<b>2023-2024</b>	<b>Лекційні заняття – 22 год. Практичні заняття –22 год. Самостійна робота –106 год.</b>	
<b>Вид контролю</b>	<b>Залік</b>					
<b>Посилання на курс в Moodle</b>			<i><a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16558">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16558</a></i>			
<b>Консультації:</b>			<i>щовівторка, 10.00-12.00 або за домовленістю чи ел. поштою</i>			

### **ОПИС КУРСУ**

**Мета курсу.** формування системи теоретичних і практичних знань з е-комерції в готельній, курортній та туристичних сферах, напрямки її розвитку й способи ведення, які дадуть змогу студентам та фахівцям професійно здійснювати свою діяльність у сучасному динамічному глобальному середовищі; оволодіння базовими навичками в сфері е-комерції в ГКТс, зокрема основами функціонування Інтернет, правовими аспектами електронної комерції, фінансових Інтернет-послуг, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

Світ сьогодні змінюється так швидко і динамічно, що це не може не позначитися на готельно-курортному та туристичному бізнесі, які все більше переходять в “онлайн”, у сектор електронної комерції. Можливість надавати ГКТ послуги будь-де й будь-коли – це головна причина, чому представники всіх поколінь обирають Інтернет-бізнес. У недалекому майбутньому комерційний успіх буде прямо залежати від того, наскільки винятковий досвід покупки зможе запропонувати продавець для кожного покоління. Необхідно адаптувати маркетингові активності з урахуванням віку споживачів і кращого способу покупок, адже це допоможе розвинути необхідну гнучкість для подолання можливих криз у майбутньому.

Ми стаємо свідками наслідків цифрової трансформації в бізнес-моделях. Наприклад, цифрові технології дають змогу переорієнтувати межі фірм на більш глобальні рівні. Загальні цифрові моделі бізнесу, як правило, призводять до більш високого рівня взаємодії між різними учасниками. Такі підприємства, як правило, конкурують у більших масштабах, ніж традиційні підприємства, через низькі географічні межі та потреби в ресурсах для задоволення клієнтів. Оскільки витрати на пошук та спілкування значно знизилися, операційні витрати, як правило, набагато нижчі, ніж для традиційних підприємств. Інтернет-технології посилюють рівень конкуренції, скоротили вхідні бар'єри, призвели до більшої кількості товарів-замінників і збільшили силу споживачів. Отже, можливості отримання прибутку зменшилися в більшості галузей. І, як наслідок, цифрові бізнес-структури стимулюють економічний розвиток середовища, що характеризується динамічною конкуренцією та високим споживчим надлишком.

<sup>1</sup> 1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита ECTS)

## ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У разі успішного завершення курсу студент зможе:

*I. Загальнопредметні компетентності:*

- 1) Аналіз і синтез. Здатність до аналізу та синтезу на основі логічних аргументів.
- 2) Уміння приймати обґрунтовані рішення. Здатність шукати, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел. Уміння ідентифікувати, формулювати та розв'язувати задачі.
- 3) Гнучкість мислення. Знання та розуміння предметної області та розуміння фаху. Уміння застосовувати знання в практичних ситуаціях.

*II. Фахові компетентності:*

- 1) Уміння продемонструвати знання та розуміння основних фактів, концепцій, правил і теорій, пов'язаних з визначеним предметом знань.
- 2) Аналіз зовнішнього бізнес-оточення. Здатність виявляти та аналізувати вплив елементів макро- та мікроекономічного середовища на організацію.
- 3) Управління процесами. Здатність використовувати методику швидкого аналізу рішення (FAST), застосовувати бенчмаркінг, перепроєктування, інжиніринг і реінжиніринг процесу.
- 4) Здатність визначати функціональні складові організації та їх взаємозв'язок (закупівлі, виробництво, маркетинг, фінанси тощо).

### Результати навчання за дисципліною

*Студент має знати та розуміти:*

- 1) Володіння специфічними знаннями в галузі менеджменту та ключовими навичками в якості основи для покращення процесу роботи.
- 2) Знання характеристик та цілей організацій, ключових понять, пов'язаних з їх функціонуванням, виживанням та успіхом на ринку.

*Студент має вміти:*

- 1) Здатність продемонструвати розуміння складної динаміки організаційного середовища та взаємодії організації з навколишнім середовищем.
  - 2) Здатність продемонструвати знання характеристик та практик менеджменту, основних понять та питань, пов'язаних з управлінням людьми, організаціями, фінансовими ресурсами та маркетингом.
  - 3) Здатність використовувати знання для дослідження широкого кола управлінських проблем, зокрема у своїй власній роботі (зоні відповідальності).
- Здатність використовувати та адаптувати відповідні знання та навички з професійної галузі для вирішення широкого спектру робочих проблем та питань.

## ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

Лекційні матеріали українською мовою, презентації лекцій, інструктивно-методичні матеріали, плани практичних занять, методичні рекомендації до виконання самостійних та індивідуальних завдань, завдання для поточного та підсумкового контролю розміщені на платформі Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16558>

## КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

### Поточні контрольні заходи:

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

- Усне опитування і обговорення проблемних питань навчальної дисципліни на основі навчальної та наукової літератури за тематикою дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає збір, систематизацію та аналіз фактичного матеріалу за тематикою навчальної дисципліни.

- Підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами з дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає виступ, презентацію й обговорення результатів дослідження навчального матеріалу за тематикою дисципліни.

- Контрольне тестування за пройденим матеріалом – **10 балів**.

- Контрольна робота за пройденим матеріалом – **8 балів**.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

- Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає самостійне опрацювання проблемних питань в межах тематики навчальної дисципліни та підготування відповідних матеріалів у вигляді стислої доповіді з актуальної проблематики. Тема есе обирається студентом вільно за його бажанням в межах тематики навчальної дисципліни. Орієнтована тематика для есе презентована за посиланням <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16558> у розділі Індивідуальне завдання.

- Проведення та презентація власних наукових досліджень за тематикою дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає виступ, презентацію й обговорення результатів власного наукового дослідження за тематикою дисципліни.

- Розв'язування проблемних питань та вирішення практичних завдань з дисципліни – **8 балів**.

- Підготовка та презентація власного проекту створення та розвитку сучасної організації – **8 балів**.

Захід передбачає розробку проекту розвитку власної перспективної організації із використанням методик дерева цілей та mind mapping та презентація проекту у вигляді організаційної схеми.

#### **Підсумкові контрольні заходи:**

Теоретичний підсумковий контроль:

- тестові завдання за вивченим матеріалом (проводиться онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.

Захід передбачає контрольне тестування за результатами вивчення матеріалу.

- усна відповідь на залікові питання з дисципліни (проводиться згідно розкладу екзаменаційної сесії або онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.

Захід передбачає розгорнуту відповідь на два питання з дисципліни. Перелік питань див. на сторінці курсу у Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16523>

Підсумкове практичне завдання:

- Вирішення практичного спеціалізованого комплексного завдання (ІДЗ) з дисципліни (проводиться на протязі вивчення навчальної дисципліни онлайн на платформі Moodle) – **20 балів**.

Захід передбачає виконання контрольного ситуативного кейсового завдання у письмовій формі із проведенням необхідних розрахунків, наданням ґрунтовних висновків та рекомендацій із вирішення проблемної ситуації.

Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
<b>Поточний контроль (max 60%)</b>			
Змістовий модуль 1 (розділ 1)	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення проблемних питань, тестування	1 тиждень	3,75
	Вид практичного завдання написання есе за проблематикою навчальної дисципліни	2 тиждень	3,75
Змістовий модуль 2 (розділ 2)	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення проблемних питань, тестування	3 тиждень	3,75
	Вид практичного завдання написання есе за проблематикою навчальної дисципліни	4 тиждень	3,75
Змістовий модуль 3 (розділ 3)	Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування	5 тиждень	3,75
	Вид практичного завдання проведення та	5 тиждень	3,75

		<i>презентація власних наукових досліджень</i>		
Змістовий модуль 4 (розділ 4)	4	<i>Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування</i>	6 тиждень	3,75
		<i>Вид практичного завдання проведення та презентація власних наукових до сліджень</i>	6 тиждень	3,75
Змістовий модуль 5 (розділ 5)	5	<i>Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування</i>	7 тиждень	3,75
		<i>Вид практичного завдання: розв'язання проблемних питань та вирішення практичних завдань</i>	8 тиждень	3,75
Змістовий модуль 6 (розділ 6)	6	<i>Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування</i>	9 тиждень	3,75
		<i>Вид практичного завдання: розв'язання проблемних питань та вирішення практичних завдань</i>	9 тиждень	3,75
Змістовий модуль 7 (розділ 7)	7	<i>Вид теоретичного завдання: контрольне тестування за пройденим матеріалом</i>	10 тиждень	3,75
		<i>Вид практичного завдання: розв'язання проблемних питань та вирішення практичних завдань</i>	10 тиждень	3,75
Змістовий модуль 8 (розділ 8)	8	<i>Вид теоретичного завдання: контрольна робота за пройденим матеріалом</i>	11 тиждень	3,75
		<i>Вид практичного завдання: підготовка та презентація індивідуального домашнього завдання</i>	11 тиждень	3,75
<b>Підсумковий контроль (max 40%)</b>				
<i>Підсумкове теоретичне завдання: тести в Moodle та усна відповідь на залікові питання</i>			Екзаменаційна сесія	20
<i>Підсумкове практичне завдання: вирішення практичного спеціалізованого комплексного завдання (кейсу)</i>			Екзаменаційна сесія	20
<b>Разом</b>				<b>100%</b>

#### Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

**РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

<b>Тиждень і вид заняття</b>	<b>Тема заняття</b>	<b>Контрольний захід</b>	<b>Кількість балів</b>
<b>Змістовий модуль 1</b>			
Тиждень 1 Лекція 1	Сутність та зміст електронного бізнесу та електронної комерції в ГКТс	-	-
Тиждень 1 Семінар 1	Сутність та зміст електронного бізнесу та електронної комерції в ГКТс	Вид теоретичного завдання усне опитування обговорення <b>наступних проблемних питань</b> Поняття і принципи функціонування е-бізнесу Сучасні види та моделі е-комерції Місце інформаційних технологій в структурі індустрії ГКТс <b>Тестування</b>	3,75
Тиждень 2 Лекція 2	Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності Е-комерція як складова електронного бізнесу	-	-
Тиждень 2 Семінар 2	Порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності Е-комерція як складова електронного бізнесу	Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни. <b>Орієнтовні теми есе:</b> 1. Порівняльна характеристика основних суб'єктів е-комерції 2. Перспективні бізнес-моделі застосування сучасних Інтернет-технологій 3. Співвідношення е-бізнесу й е-комерції 4. Переваги та недоліки учасників віртуального бізнесу 5. Сучасний стан е-бізнесу і е-комерції у світі України	3,75
<b>Змістовий модуль 2</b>			
Тиждень 3 Лекція 3	Глобальна мережа Інтернет в реалізації електронної комерції		
Тиждень 3 Семінар 3	Глобальна мережа Інтернет в реалізації електронної комерції	Вид теоретичного завдання усне опитування обговорення <b>наступних проблемних питань</b> Переваги та недоліки функціонування е-бізнесу й е-комерції Е-комерція та традиційна комерція: спільні та відмінні риси Функціональні форми е-бізнесу Цифрове забезпечення е-комерції	2
		Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни. <b>Орієнтовні теми есе:</b> 1. Конкуренція традиційних форм торгівлі з е-комерцією. 2. Доцільні етапи організаційної роботи власного веб-серверу 3. Визначення, сутність та характеристика е-бізнесу 4. Особливості сучасної е-комерції 5. Характеристика форм е-комерції 6. Проблеми розвитку е-комерції в Україні	1,75

		7. Типи систем B2B та їх характеристика 8. Вимоги до функціональних можливостей торгівельних е-майданчиків 9. Інтерактивний бізнес в сучасному розумінні.	
Тиждень 4 Лекція 4	Бізнес-планування в е-комерції Віртуальні підприємства: сутність та види	-	-
Тиждень 4 Семінар 4	Бізнес-планування в е-комерції Віртуальні підприємства: сутність та види	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань</b> : Сутність та значення бізнес-плану Етапи бізнес-планування в е-комерції Структура бізнес-плану комерційного Інтернет-проекту Віртуальне підприємство: суть та значення в сучасній економіці Особливості створення і функціонування віртуальних підприємств Типи та форми віртуальних підприємств Функціональні можливості віртуальних підприємств, їх переваги та недоліки <b>Тестування</b>	1,75
		Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни. <b>Орієнтовні теми есе:</b> 1. Маркетингова стратегія по роботі з онлайн покупцями 2. Робота з реалізації власного веб-сервера 3. Переваги і недоліки прямих продажів через Інтернет 4. Ризики при здійсненні е-комерції? 5. Структура віртуального підприємства 6. Характеристика основних кроків при проектуванні та створенні віртуальних підприємств 7. Життєвий цикл віртуального підприємства та його етапи 8. Ролі окремих підприємств у мережній організації віртуального підприємства	2
<b>Змістовий модуль 3</b>			
Тиждень 5 Лекція 5	Електронні платіжні системи: зміст і типи	-	-
Тиждень 5 Семінар 5	Електронні платіжні системи: зміст і типи	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань</b> : Електронні системи взаєморозрахунків Історія виникнення та класифікація пластикових карт Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картами в Інтернеті Кредитні та дебетові Інтернет-системи Системи електронних платежів України Захист платіжних систем в Інтернеті	3,75

		<p><b>Тестування</b></p> <p>Вид практичного завдання: підготуйте презентацію щодо започаткування власного електронного бізнесу.</p> <p><b>Концепція започаткування електронного бізнесу</b></p> <p>Актуальність реалізації проекту.          Мета проекту.          Сутність пропонованого проекту          Організаційна структура управління, нормативно-правова база діяльності.          Цільова аудиторія (споживачі).          Асортимент товарів/послуг          Контрагенти.          Маркетингова діяльність.          Конкуренція.          Етапи здійснення проекту та його управління          Особливості управління електронним бізнесом.          Структура управління бізнесом.          Очікувані результати від здійснення проекту.</p>	3,75
<b>Змістовий модуль 4</b>			
Тиждень 6 Лекція 6	Принципи організації та управління Інтернет-магазином Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони	-	-
Тиждень 6 Семинар 6	Принципи організації та управління Інтернет-магазином Організація комерційної діяльності через Інтернет-аукціони	<p>Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань:</b></p> <p>Зміст діяльності Інтернет-магазину          Особливості функціонування Інтернет-магазинів і їх види          Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах          Електронні моли як перспективна форма е-комерції          Складові успіху сучасних Інтернет-магазинів          Основні тренди розвитку Інтернет-магазинів в Україні          Суть і особливості віртуальних аукціонів          Класифікація віртуальних аукціонів та їх типи          Організація Інтернет-аукціонів</p> <p><b>Тестування</b></p> <p>Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.</p> <p><b>Орієнтовні теми есе:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Гнучкість організаційної структури в системах е-комерції</li> <li>Зміни в роботі магазину, що мають місце в разі впровадження системи е-комерції</li> <li>Необхідність експериментування в ринковому просторі в разі використання систем е-комерції</li> <li>Основні організаційні питання, що виникають при впровадженні систем</li> </ol>	3,75
		<p>Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.</p> <p><b>Орієнтовні теми есе:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Гнучкість організаційної структури в системах е-комерції</li> <li>Зміни в роботі магазину, що мають місце в разі впровадження системи е-комерції</li> <li>Необхідність експериментування в ринковому просторі в разі використання систем е-комерції</li> <li>Основні організаційні питання, що виникають при впровадженні систем</li> </ol>	3,75

		<p>е-комерції</p> <p>5. “Інформаційна безпека” системи е-комерції</p> <p>6. Діяльність сертифікаційних центрів, що забезпечують автентифікацію електронних платежів</p> <p>7. Незаконні дії, що можуть бути скоєні щодо кредитних карток покупців в Інтернеті</p> <p>8. Цілі та завдання криптографії</p> <p>9. Послуги, що забезпечують криптографічні технології для учасників е-комерції</p> <p>10. Переваги застосування смарт-карток для платежів у Інтернеті з точки зору безпеки даних</p>	
<b>Змістовий модуль 5</b>			
Тиждень 7 Лекція 7	Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків	-	-
Тиждень 7 Семінар 7	Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків	<p>Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань:</b></p> <p>Поняття і функції електронних торговельних майданчиків</p> <p>Види й структура електронних торговельних майданчиків</p> <p>Вертикальні (галузеві) та горизонтальні торговельні майданчики</p> <p>Інтернет-представництва бізнес-структур</p> <p>Просування туристичних послуг</p> <p>Види комп'ютерних систем бронювання</p> <p>Глобальні системи бронювання</p> <p>Неприєднувальні системи бронювання</p>	1,75
		<p>Вид практичного завдання: написання аналітичної доповіді та презентації для висвітлення сутності одного з питань (на вибір),.</p> <p><b>Орієнтовні теми:</b></p> <p>1. Різниця між науковими поглядами українських та іноземних науковців і фахівців на розуміння сутності поняття “електронний мол”.</p> <p>2. Характеристика елементів з яких складається сучасний електронний мол.</p> <p>3. Рівні інфраструктури електронного молу</p> <p>4. Відмінності між виробничою, мережевою інфраструктурою, інфраструктурою переміщення, збуту та обслуговування.</p> <p>5. Способи створення електронних молів.</p> <p>6. Методи дизайнерської роботи на сайті е-молу</p> <p>7. Найбільш типові помилки при розробці зовнішнього вигляду віртуального торговельного майданчику.</p> <p>8. Яким чином використання різних браузерів може вплинути на прибуток</p>	2



		електронного молу? Способи підвищення продуктивності сайту віртуального торговельного майданчику	
Тиждень 8 Лекція 8	Електронна підтримка покупців у споживацькому секторі Тактичні прийоми е- комерції	-	-
Тиждень 8 Семінар 8	Електронна підтримка покупців у споживацькому секторі Тактичні прийоми е- комерції	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань:</b> Тренди підтримки покупців у B2C Правила та проблеми придбання товарів через Інтернет Характеристика популярних торговельних майданчиків світу Тенденції розвитку Інтернет-торгівлі в Україні Сучасні тренди е-комерції Стимулювання збуту в е-комерції Напрямки зв'язків з громадськістю в е- комерції Брендинг в е-комерції в Україні та світі <b>Тестування</b>	1,75
		Вид практичного завдання: написання аналітичної доповіді та презентації для висвітлення сутності одного з питань (на вибір),. <b>Орієнтовні теми:</b> 1. Прикладні програми для створення е-магазинів 2. Міжнародний валютний ринок Forex 3. Ланцюжки додавання вартості в Інтернеті 4. Майбутнє та наслідки глобальної комп'ютеризації 5. Фактори цінової чутливості користувачів е-торгівлі 6. Функціонування електронного споживацького ринку 7. Напрями роботи з впровадження е-комерції у сучасний бізнес 8. Особливості організаційної, практичної, правової та маркетингової роботи щодо впровадження е-комерції у сучасний ГКТ бізнес	2
<b>Змістовий модуль 6</b>			
Тиждень 9 Лекція 9	Пошукова оптимізація сайту Інтернет-магазину та його просування в мережі Інтернет Е-комерція в корпоративному секторі	-	-
Тиждень 9 Семінар 9	Пошукова оптимізація сайту Інтернет-магазину та його просування в мережі Інтернет Е-комерція в корпоративному секторі	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань:</b> Методи просування сайту Контентна оптимізація сайту Внутрішня та зовнішня оптимізація сайту Процеси здійснення е-торгівлі в секторі B2B	3,75

		Корпоративні представництва в мережі Інтернет Особливості діяльності Інтернет-інкубаторів <b>Тестування</b>	
		Вид практичного завдання: написання аналітичної доповіді та презентації для висвітлення сутності одного з питань (на вибір),. <b>Орієнтовні теми:</b> Конкуренція в Україні для комерційного сайту в Інтернеті 2. Персонал для розробки комерційного Інтернет-проекту 3. Ризики в е-комерції 4. Ключові переваги та недоліки торгових Інтернет-систем 5. Майбутнє українських суб'єктів Інтернет-торгівлі 6. Головні помилки при складанні SEO-текстів сайту 7. Методи пошукової оптимізації в е-комерції 8. Напрями з'язків з громадськістю в е-комерції	3,75
<b>Змістовий модуль 7</b>			
Тиждень 10 Лекція 10	Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в мережі Інтернет Особливості застосування і типи Інтернет-маркетингу	-	-
Тиждень 10 Семинар 10	Проблеми безпеки і механізми захисту комерційної інформації в мережі Інтернет Особливості застосування і типи Інтернет-маркетингу	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення <b>наступних проблемних питань:</b> Характеристика загроз безпеці інформації Комп'ютерна безпека та шахрайство в е-комерції Захист інформації в мережі Інтернеті та вимоги до нього Сутність та інструменти Інтернет-маркетингу Вплив Інтернет-маркетингу на бізнес, його переваги та обмеження Стратегії Інтернет-маркетингу Основні тренди Інтернет-маркетингу в Україні <b>Тестування</b>	3,75
		Вид практичного завдання: написання аналітичної доповіді та презентації для висвітлення сутності одного з питань (на вибір),. <b>Орієнтовні теми:</b> 1. Основні форми Інтернет-реклами 2. Сутність таргетингу і трекінгу 3. Інструменти маркетингової діяльності в е-бізнесі 4. Технології розробки Інтернет-проектів 5. Інвестиційна привабливість	3,75

		українського е-бізнесу 6. Організаційно-технічне забезпечення е-комерції 7. Інформаційні системи масового обслуговування на базі веб-технологій 8. Мультиагентні системи е-комерції 9. Інформаційні системи у е-бізнесі	
<b>Змістовий модуль 8</b>			
Тиждень 11 Лекція 11	Інтернет аудиторія України та цифрові маркетингові комунікації Стан та перспективи розвитку е-комерції в Україні та світі	-	-
Тиждень 11 Семінар 11	Інтернет аудиторія України та цифрові маркетингові комунікації Стан та перспективи розвитку е-комерції в Україні та світі	Вид теоретичного завдання: контрольна робота за пройденим матеріалом: <b>Завдання 1.</b> Оцінити ефективність здійснення е-комерції, провівши відповідні розрахунки. Результати розрахунків занести в таблицю. <b>Завдання 2.</b> Обрати будь-яку країну світу та проаналізуйте стан та перспективи розвитку у ній е-комерції за останні 3 роки. <b>Тестування</b>	3,75
		Вид практичного завдання: підготовка та презентація індивідуального домашнього завдання. Написати есе на тему “Моя поведінка в мережі Інтернет” не допускаючи запозичення чи копіювання думок інших авторів.	3,75

## ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

### Основна література

1. Власенко Н.М. Інноваційні технології у ресторанному, готельному господарстві та туризмі/ Навчальний посібник. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2018. 373 с.
2. Краус К.М. Електронна комерція та Інтернет-торгівля / К.М. Краус, Н.М. Краус, О.В. Манжура: навчально-методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с.

### Додаткова література

1. Аналіз впливу Угоди про асоціацію з ЄС на комплексний розвиток електронних сфер урядування, закупівель та комерції (2018). URL: <http://eb.dep145.org.ua/node/5> (дата звернення: 15.01.2024).
2. Береза А.М., Козак І.А., Левченко Ф.А. (2012). *Електронна комерція*: навч. посібник. К.: КНЕУ. 326 с.
3. Вилкова Е. (2018). Пример кейса: “Алибаба: стратегические вызовы и решения Джека Ма”. *Учись просто*. URL: <https://prostoucheba.ru/кейс-алибабаджек-ма> (дата звернення: 20.01.2024).
4. Дращиця С.А. (2013). *Електронна комерція*: навч. посібник. Львів: Новий світ-2000. 184 с.
5. Електронна комерція в Україні: конкурентний дисбаланс і податкові виклики (2018). URL: <http://reforms.in.ua/news/elektronna-kommerciya-v-ukrayinikonkurentnyu-dysbalans-i-podatkovi-vyklyky> (дата звернення: 22.07.2021)..

6. Кейси 11-16 з курсів “Інновації та інноваційна економіка” та ”Економіка знань” для магістрів економічного факультету ЧНУ (2019). *Методична робота*. URL: <http://mmix.cv.ua/metodychna-robota/kejsy-11-16-z-kursiv-innovatsijnyjrozvytok-ta-ekonomika-znan-dlya-magistriv-ekonomichnogo-fakultetu-chnu> (дата звернення: 20.01.2024).
7. Козак В. (2013). Захист персональних даних та правила приватності при дослідженнях в Інтернет. *Маркетинг в Україні*, №3.С. 49.
8. Кудирко Н.Ф., Федоряк Р.М. (2014). Особливості сучасного стану ринку електронної комерції в Україні. *Технології та дизайн*, 1(10). 1–7.
9. Меджибовська Н.С. (2014). *Електронна комерція*: навч. посібник. К.: Центр навч. л-ри. 384 с.
10. Постанова Національного банку України “Про здійснення операцій з використанням електронних платіжних засобів” від 05.11.2014 № 705. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14> (дата звернення: 04.03.2021).
11. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003 р. №852-IV.
12. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. №851-IV.
13. Про електронну комерцію: Проект Закону від 17.06.2013 р. №230ба.
14. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
15. Симоненко К. (2020). Топ-20 факторів, які будуть впливати на онлайнторгівлю в 2020 році. *RAU*. URL: <https://rau.ua/ecommerceuk/top-20-faktorivonlajn-torgivlyu/> (дата звернення: 04.12.2023).
16. Гардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. (2011). *Електронна комерція*: навч. посіб.. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова. 244 с.
17. Тягунова Н.М., Гудзенко М.Ю. (2013). Інтернет-торгівля: сутність та особливості. *Вісник Полтавської державної аграрної академії*, 3. 160–162.
18. Шалева О.І. (2011). *Електронна комерція*: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури. 216 с.

## **РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ<sup>2</sup>**

### **Відвідування занять. Регуляція пропусків.**

*Відвідування усіх занять є обов'язковим. У разі, якщо студенти за певних обставин не змогли бути присутніми на лекційних або практичних заняттях, відпрацювання пропущених занять відбувається наступним чином:*

*- лекційні заняття – студент має презентувати конспект лекції, підготовлений та опрацьований за матеріалами теми пропущеного заняття, які представлені на сторінці курсу в системі Moodle впродовж тижня, що слідує після пропущеного заняття;*

*- практичні заняття – студент має презентувати виконане самостійно відповідне практичне завдання під час консультації за розкладом консультацій викладача.*

*В окремих випадках дозволяється відпрацювання пропущених лекційних та практичних занять способом виконання практичних завдань або складання тестів з дисципліни, розміщених в системі Moodle.*

### **Політика академічної доброчесності**

*Під час виконання теоретичних та практичних контрольних завдань, наприклад: написання есе, тез та доповідей, студенти мають дотримуватися принципів академічної доброчесності. Подані до перевірки есе, тези та доповіді проходять перевірку на запозичення у тексті засобами сервісу перевірки на плагіат Unichek. Відповідальність за зміст та оригінальність наукових творів, науковий рівень та точність наведених відомостей, а також за те, що в матеріалах не міститься інформація з обмеженим доступом, несуть автори-студенти.*

*Роботи, у яких виявлено ознаки плагіату, до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання. Самостійно перевірити свою роботу на наявність запозичень студенти можуть за посиланням: <https://text.ru/antiplagiat>.*

*При використанні у науковому дослідженні цитат, думок та поглядів вчених та практиків тощо, студентами повинні бути надані посилання на першоджерело. Із прикладами оформлення цитувань можна ознайомитися за посиланням: <https://management-journal.org.ua/downloads/dstu.pdf>.*

### **Використання комп'ютерів/телефонів на занятті**

*Під час занять користуватися мобільними телефонами, ноутбуками, планшетами та іншими персональними гаджетами можна за умови їхнього використання в якості інструменту джерела інформації при усному обговоренні проблемних питань та ситуацій за тематикою дисципліни або з метою презентації за вивченими теоретичними матеріалами та власних наукових досліджень.*

### **Комунікація**

*Комунікація викладача зі студентами здійснюється електронною поштою: [OGiduta2006@i.ua](mailto:OGiduta2006@i.ua) або через Moodle (форум курсу, приватні повідомлення). Викладач відповідатиме на письмові запити студентів впродовж двох днів з моменту надходження запиту. Ввічливість, етикет ділового листування, зазначення імені, прізвища та академічної групи студента є формальними вимогами до оформлення письмових запитів студентів. Анонімні звернення викладачем не розглядаються. Анонімними зверненнями вважаються письмові звернення студентів електронною поштою без зазначення імен та прізвищ студентів та електронних акаунтів, що не ідентифікуються. Звернення, надіслані у нічний час (з 22.00 до 6.00), викладачем не розглядаються. Викладач має право не відповідати на письмові запити студентів, оформлені неналежним чином.*

---

<sup>2</sup> Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів тощо. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!

## ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2023-2024 рр.

**ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2023-2024 н. р.** доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

**АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ.** Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених **Кодексом академічної доброчесності ЗНУ:** <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

**НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

**ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

**НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА.** Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

**ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога Марті Ірини Вадимівни (061)228-15-84, (099)253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

**УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ** Запорізького національного університету: **Борисов Костянтин Борисович**  
Електронна адреса: [uv@znu.edu.ua](mailto:uv@znu.edu.ua) Гаряча лінія: Тел. [\(061\) 228-75-50](tel:+380612287550)

**РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

**РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ.** Наукова бібліотека: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

**ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):** <https://moodle.znu.edu.ua>  
Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: [moodle.znu@znu.edu.ua](mailto:moodle.znu@znu.edu.ua).

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

**Центр інтенсивного вивчення іноземних мов:** <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

**Центр німецької мови, партнер Гете-інституту:**  
<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

**Школа Конфуція (вивчення китайської мови):** <http://sites.znu.edu.ua/confucius>

**Школа Конфуція (вивчення китайської мови):** <http://sites.znu.edu.ua/confucius>