



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Міністерство освіти і науки України

Національний університет водного господарства та
природокористування

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту

Кафедра економічної кібернетики

06-11-33

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної,
методичної та виховної роботи

О.А. Лагоднюк

« _____ » _____ 2018 р.



Національний університет
водного господарства
та природокористування

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Program of the Discipline

«Інтернет-бізнес»

Internet Business

Спеціальність: 075 Маркетинг

Specialty 075 Marketing

Спеціалізація:

Specialization:

Рівне – 2018 рік



Робоча програма «**Інтернет-бізнес**» для студентів за спеціальністю 075
Маркетинг. – Рівне, НУВГП, 2018, 12 с.

Розробники: Василів В.Б., к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики.
Волошин В.С., к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економічної кібернетики

Протокол від “ ” 2018 року №

Завідувач кафедри економічної кібернетики



_____ (П.М.Грицюк)
Національний університет
водного господарства
та природокористування

Схвалено науково-методичною комісією за спеціальністю 075 Маркетинг

Протокол від “ ” 2018 року №

Голова _____

© Василів В.Б. 2018 рік
© Волошин В.С. 2018 рік
© НУВГП, 2018 рік



ВСТУП

Робоча програма вибіркової навчальної дисципліни складена на основі ОПП, навчальної програми та навчального плану підготовки бакалаврів з освітньої програми «Маркетинг».

Предметом вивчення навчальної дисципліни є формування теоретичних знань та практичних навичок ведення підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі.

Міждисциплінарні зв'язки: дисципліна «Інтернет-бізнес» є складовою частиною циклу фундаментальних дисциплін для підготовки студентів за спеціальністю 075 «Маркетинг». Вивчення курсу передбачає наявність систематичних і ґрунтовних знань із суміжних курсів – «Маркетинг», «Менеджмент», «Інформаційні системи і технології», «Економіка». Вимоги до знань та умінь визначаються галузевими стандартами вищої освіти України.

Анотація

Інтернет-бізнес починався з операцій купівлі-продажу і перерахування коштів через комп'ютерні мережі. На сьогоднішній день дане поняття істотно розширилося і включає торгівлю принципово новими товарами, наприклад, інформацією в електронному вигляді. Електронний бізнес поєднує процеси розробки, просування на ринок, продажу, доставки, після продажного обслуговування й оплати товарів і послуг за допомогою глобальних мереж. Також він дозволяє створювати віртуальне співтовариство споживачів і бізнес-партнерів. Також, електронна комерція містить у собі не тільки ділові операції, пов'язані з безпосереднім отриманням прибутку (купівля-продаж товарів і послуг), а й процеси підтримки отримання прибутку (створення попиту на товари і послуги, після продажна підтримка й обслуговування покупців, спрощення взаємодії між діловими партнерами). Принципова відмінність електронного бізнесу від традиційного полягає в його швидкості.

Ключові слова: електронні гроші, віртуальний ринок, Інтернет-банкінг, електронні крамниці, електронний цифровий підпис, бізнес, інформація, WEB-сайт.

Abstract

E-commerce started with buying and selling operations and transferring funds through computer networks. To date, this concept has substantially expanded and includes trade in fundamentally new products, for example, information in electronic form. E-business combines the processes of development, promotion, sale, delivery, after-sales service and payment for goods and services through global networks. It also allows you to create virtual communities of consumers and business partners. Also, e-commerce includes not only business transactions related to the direct receipt of profits (the sale and purchase of goods and services), but also the processes of support for profit (creation of demand for goods and services, after sales support and customer service, simplification interaction between business partners). The fundamental difference between e-business and the traditional one is its speed.

Keywords: electronic money, virtual market, internet banking, e-shops, electronic digital signature, business, information, WEB-site.



1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Спеціальність, спеціалізація, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів: 4,5	Галузь знань 07 Управління та адміністрування	Цикл загальної підготовки	
Модулів: 1	Спеціальність 075 Маркетинг	<i>Рік підготовки:</i>	
Змістових модулів: 2		3	
Загальна кількість годин: 135	Спеціалізація	<i>Семестр:</i>	
		6	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 години СРС – 6 годин	Рівень вищої освіти: бакалавр	<i>Лекції:</i>	
		24	6
		<i>Практичні:</i>	
		-	
		<i>Лабораторні:</i>	
		22	4
		<i>Самостійна робота:</i>	
		89	125
<i>Вид контролю:</i> екзамен			

Примітка: співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить для денної форми навчання - 35% до 65%

2. Мета та завдання вивчення дисципліни

Метою навчальної дисципліни “Інтернет-бізнес” є формування у студентів високого рівня інформативних компетенцій щодо основних напрямків розвитку електронної комерції, способів її ведення, механізмів підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет-середовищі, а також використання електронної комерції у практиці управління економічними процесами на різних ієрархічних рівнях національної економіки.

Завдання дисципліни: розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції; вивчення видів та моделей е-бізнесу; усвідомлення сутності системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати: теоретичні основи організації та функціонування підприємств електронного бізнесу, види електронного бізнесу, особливості формування системи електронної комерції у корпоративному секторі та системи електронної 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.

Програма розрахована на студентів, які навчаються за освітньо-кваліфікаційними програмами підготовки бакалаврів.



3. Програма навчальної дисципліни

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Основні сфери інтернет-бізнесу

Тема 1. Основні положення Інтернет-бізнесу

Основні поняття. Історія становлення. Основні сфери електронного бізнесу. Бар'єри на шляху електронної комерції. Еволюція бізнесу в Інтернет. Прямі та непрямі переваги електронної комерції. Принципи електронної комерції. Лояльність споживачів на ринку електронної комерції.

Тема 2. Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу.

Правові аспекти ведення електронного бізнесу. Нормативні та законодавчі акти, що стосуються ведення електронної комерції. Закони України «Про електронну комерцію», "Про електронні документи та електронний документообіг", "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах", "Про телекомунікації", "Про електронний цифровий підпис", "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні", "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг", "Про захист персональних даних". Міжнародні договори України.

Тема 3. Формування моделі електронного бізнесу

Основні характеристики економічної моделі електронного бізнесу. Моделі електронного бізнесу. Посередницька модель. Модель передплати. Виробнича модель. Сервісна модель. Нові ролі на ринку електронної комерції.

Тема 4. Електронна комерція B2B

Форма електронної комерції, яка обслуговує електронні ринки і прямі зв'язки між бізнес-партнерами. Еволюція електронної комерції B2B. Функції електронної комерції B2B. Переваги електронної комерції B2B. Перспективи розвитку електронної комерції B2B в Україні. Віртуальні підприємства. Віртуальний продукт. Система workflow (робочий потік). Телеробота. «Стискання» бізнес-процесів. Динамічне брокерство.

Тема 5. Електронні ринки

Основні поняття. Механізм функціонування електронних ринків. Розрахункові сервіси електронних ринків. Джерела доходу електронних ринків. Ризики функціонування електронних ринків. Переваги роботи на електронних ринках. Перспективи розвитку електронних ринків. Електронні закупівлі.

Тема 6. Електронна комерція B2C

Основні положення. Сфери застосування електронної комерції B2C. Фактори успіху роздрібної електронної комерції. Джерела доходу роздрібної електронної комерції. Інформаційні послуги. Дистанційне навчання та його особливості. Дистанційний курс. Розвиток української системи дистанційної освіти.



ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Платежі та маркетинг в інтернет-бізнесі

Тема 7. Інтерактивне банківське обслуговування та системи електронних платежів

Основні визначення. Приклади реалізації послуг Інтернет-банкінгу. Телефонний банкінг. Відео-банкінг. РС-банкінг. Інтернет-банкінг. Система Приват24. Тенденції розвитку Інтернет-банкінгу у світі. Трансакції в Інтернет.

Основні види платіжних систем в Інтернет. Клірингові системи в Інтернет. Цифрова готівка. Старт-карти. Технології електронних грошей. Електронні чеки.

Тема 8. Маркетинг в електронному бізнесі

Маркетинг в Internet (електронний маркетинг). Інформаційний маркетинг, вивчення ринку. Виробництво товару або послуги. Реалізація. Продаж і після продажна діяльність. Реклама в Internet. Банер. Хіти на сайтах. Основні способи просування товарів і послуг в Internet. Індекссування сайту. Реклама на тематичних сайтах. Контекстна реклама. Банерні мережі. Обмін між серверами кнопками, банерами, посиланнями. SEO-оптимізація сайтів. Спам.

Тема 9. Управління взаєминами із покупцями

Стратегія і концепція CRM. в управлінні бізнесом підприємства. Інструменти CRM. CRM-технології. Класифікація CRM-систем.

Тема 10. Безпека електронного бізнесу

Довіра споживачів у Web. Безпека електронного бізнесу. Захист персональної інформації в Web. Страхування електронного бізнесу. Сертифікація учасників електронного бізнесу.

Тема 11. Оцінка ефективності систем електронного бізнесу

Показники вимірювання виконання в електронній торгівлі. Web-аналітика. Методи оцінки ефективності систем електронної комерції. Економічна ефективність. Оцінка інтеграції з інформаційною системою підприємства. Маркетингові показники ефективності. Ефективність веб-сайту.

Тема 12. Перспективи розвитку електронного бізнесу

Становлення вітчизняної он-лайн економіки: тенденції, проблеми та напрями розвитку. WAP- банкінг. Internet-інкубатор. Вітчизняні Internet-проекти.



4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у т.ч.			усього	у т.ч.		
		л	лаб	ср		л	лаб	ср
Змістовий модуль 1								
Тема 1. Основні положення Інтернет-бізнесу	8	2		6	8			8
Тема 2. Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу.	12	2	2	8	12			12
Тема 3. Формування моделі електронного бізнесу	11	2	2	7	11	2		9
Тема 4. Електронна комерція B2B	12	2	2	8	12	2		10
Тема 5. Електронні ринки	12	2	2	8	12			12
Тема 6. Електронна комерція B2C	12	2	2	8	12		2	10
Змістовий модуль 2.								
Тема 7. Інтерактивне банківське обслуговування та системи електронних платежів	12	2	2	8	12	2	2	8
Тема 8. Маркетинг в електронному бізнесі	12	2	2	8	12			12
Тема 9. Управління взаєминами із покупцями	11	2	2	7	11			11
Тема 10. Безпека електронного бізнесу	11	2	2	7	11			11
Тема 11 Оцінка ефективності систем електронного бізнесу	12	2	2	8	12			12
Тема 12. Перспективи розвитку електронного бізнесу	10	2	2	6	10			10
Усього годин	135	24	22	89	135	6	4	125



5 Теми лабораторних робіт

№ п/п	Зміст лабораторних занять	Кількість год.	
		денна	заочна
1.	Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу	2	
2.	Формування моделі електронного бізнесу	2	
3.	Електронна комерція B2B	2	
4.	Електронні ринки	2	
5.	Електронна комерція B2C	2	2
6.	Інтерактивне банківське обслуговування	2	2
7.	Системи електронних платежів	2	
8.	Маркетинг в електронному бізнесі	2	
9.	SEO-оптимізація сайтів	2	
10.	Управління взаєминами із покупцями	2	
11.	Безпека електронного бізнесу	2	
12.	Оцінка ефективності систем електронного бізнесу	2	
Усього годин		24	4

6. Самостійна робота

Розподіл годин самостійної роботи для студентів денної форми навчання:

Підготовка до аудиторних занять – 0,5 год/1 год. Занять $46 \cdot 0,5 = 23$ год.

Підготовка до контрольних заходів – 6 год на 1 кредит ЄКТС. $6 \cdot 4,5 = 27$ год.

Разом 50 год. Загальний обсяг самостійної роботи 89 год., відповідно на самостійне опрацювання виділяється 39 год.

6.1. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Тема самостійної роботи	Короткий зміст	Кількість, год
1.	Сервісне програмне забезпечення.	Файлові менеджери. Методи роботи зі стиснутими даними.	4
2.	Офісне програмне забезпечення.	Поняття сучасного офісу. Електронний офіс та його програмно-технічна база. Інформаційна продукція сучасного офісу. Автоматизоване робоче місце фахівця.	4
3.	Захист інформації.	Способи та методи захисту від комп'ютерних вірусів. Антивірусні комп'ютерні програми. Поняття про електронні підписи та сертифікати.	4
4.	Соціальні мережі та перспективи їх застосування для автоматизації завдань в економіці.	Соціальні мережі в Інтернет. Мережеве суспільство. Тематичні форуми.	4

5.	Хмарні технології.	Програмне забезпечення як послуга. Інфраструктура як послуга. Приватна хмара. Публічна хмара. Хмарні обчислення.	4
6.	Інформаційні системи комплексного аналізу фінансового стану підприємства.	Ознайомлення з функціональними можливостями інформаційних систем комплексного аналізу фінансового стану підприємства.	4
7.	Інформаційні системи маркетингу.	Аналіз ринку і його сегментація. Позиціонування товарів, формування політики ціноутворення, вибір методів і каналі розповсюдження товарів. Marketing Expert. SWOT-аналіз	4
8.	Інформаційні системи побудови економічних прогнозів.	Ознайомлення з сучасними інформаційними системами економічного прогнозування та технологією розв'язування задач в них.	4
9.	Геоінформаційні системи і технології.	Основні сфери застосування ГІС. Основні задачі, які вирішують ГІС. GPS – технології. Електронні карти та їх функції. Сучасне програмне ГІС – забезпечення.	4
10.	Основні принципи створення ІС у державному управлінні.	Концепція «електронного уряду» Архітектура internet-порталів органів державного управління.	3
Всього годин			39

Звіт про самостійну роботу подається у вигляді конспекту з кожної теми, наведеної у таблиці. Оформлення – в окремому зошиті для самостійної роботи, або у вигляді додатків до конспекту лекцій.

7. Методи навчання

При викладанні навчальної дисципліни «Інтернет-бізнес» використовується інформаційно-ілюстративний та проблемний методи навчання з застосуванням :

- лекцій у супроводі мультимедійної презентації;
- опорного роздаткового графічного матеріалу;
- індивідуальних творчих завдань при виконанні лабораторних робіт.

8. Методи контролю

Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться в письмовій формі. Контрольні завдання за змістовим модулем включають тестові питання (25 тестів, одна правильна відповідь з чотирьох запропонованих).

Контроль самостійної роботи проводиться:

- з лекційного матеріалу – шляхом перевірки конспектів;
- з лабораторних занять – на основі перевірки виконаних завдань.

Усі форми контролю включено до 100-бальної шкали оцінки.



Оцінювання результатів поточної роботи (завдань, що виконуються на практичних заняттях, результати самостійної роботи студентів) проводиться за такими критеріями:

1. Розрахункові завдання, задачі, лабораторні роботи (у % від кількості балів, виділених на завдання із заокругленням до цілого числа):

0 % – завдання не виконано;

40% – завдання виконано частково та містить суттєві помилки методичного або розрахункового характеру;

60% – завдання виконано повністю, але містить суттєві помилки у розрахунках або в методиці;

80% – завдання виконано повністю і вчасно, проте містить окремі несуттєві недоліки (розмірності, висновки, оформлення тощо);

100% – завдання виконано правильно, вчасно і без зауважень.

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Шкала оцінювання студентів денної форми навчання

Поточне тестування та самостійна робота												Підсумковий контроль	Сума
ЗМ 1 - 30						ЗМ 2 - 30							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	40	100

ЗМ 1 – змістові модулі, T1, T2 ... T9 – теми.

У заліково-екзаменаційній відомості результати навчання проставляються за двома шкалами – 100-бальною та національною. Позитивні оцінки виставляються тільки тим студентам, які виконали всі види навчальної роботи, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, і набрали за результатами поточного та підсумкового контролів не менше 60 балів.

Шкали оцінювання

90-100	відмінно
82-89	добре
74-81	добре
64-73	задовільно
60-63	задовільно
35-59	не задовільно
1-34	не задовільно

10. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення навчальної дисципліни „Інтернет-бізнес”

- інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни;
- конспект лекцій на паперовому носії;
- конспект лекцій на електронному носії;
- комплект презентацій;
- сайти виробників програмного забезпечення.



Методичні рекомендації до виконання лабораторних робіт з дисципліни „Інформаційні системи в менеджменті” студентами спеціальності 6.050.201 “Менеджмент організацій” денної та заочної форма навчання”. Розділ І. 102-68 / Василів В.Б., Борисов А.Є. – Рівне: НУВГП, 2015 -36 с

11. Рекомендована література

Базова

1. Василів В. Б. Інформаційні системи в менеджменті: інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення / В. Б. Василів. - Рівне : НУВГП, 2008. - 167 с. [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://ep3.nuwm.edu.ua>
2. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – Івано-Франківськ : «Лілея-НВ» – 2015. – 264 с.
3. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: Навчальний посібник. : -Київ ЦНЛ 2004. - 384 с.

Допоміжна

1. Береза В.С. Електронна комерція . 2002 .- 328 с
2. Пономаренко В.С. Електронна комерція Навчальний посібник. Київ 2004 443с.
3. Эймор, Дэниел . Электронный бизнес: эволюция и/или революция. Эймор, Дэниел : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. –725 с.
4. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса. СПб.: Питер, 2001. – 432 с.
5. Кисилев Ю.Н. Электронная комерция: практическое руководство. СПб.: ООО «ДиасСофтЮП», 2001. 204 с.
6. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. -СПб.: Питер, 2002. – 272с.
7. Эвод Илайес. Электронная комерция. Практическое руководство. СПб.: ООО «ДиасСофтЮП», 2002. 608 с.
8. Закон України про електронний документообіг./<http://www.rada.gov.ua/>
9. Закон України про цифровий підпис. /<http://www.rada.gov.ua/>

12. Інформаційні ресурси

До складу інформаційних ресурсів навчальної дисципліни входять :

1. Кабінет Міністрів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
10. Законодавство України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.kiev.ua/>
11. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
13. Рівненська обласна універсальна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.libr.rv.ua/>
14. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська, 44) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cbs.rv.ua/>



15. Цифровий репозиторій ХНУГХ ім. А.Н. Бекетова / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/>
2. Цифровий репозиторій Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/568>
3. <http://www.google.com.ua>
4. Комп'ютерне навчання продуктам і технологіям Microsoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.microsoft.com/learning/ru-ru/default.aspx>
5. Офіційний Веб-портал компанії Майкрософт (українською мовою) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.microsoft.com/uk-ua/default.aspx>
6. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. Олекси Новака, 75) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuwm.edu.ua/naukova-biblioteka>
http://nuwm.edu.ua/MySQL/page_lib.php



Національний університет
водного господарства
та природокористування