

до наказу від \_\_\_\_\_ 2021 р. № \_\_\_\_\_

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра \_\_\_\_\_ маркетингу та міжнародної торгівлі \_\_\_\_\_

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

Декан факультету (директор ННІ)  
\_\_\_\_\_ (Остапчук А.Д.)

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**“СХВАЛЕНО”**

на засіданні кафедри маркетингу та  
міжнародної торгівлі  
Протокол №12 від “20” травня 2021 р.  
Завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ (Буряк Р.І.)

**”РОЗГЛЯНУТО”**

Гарант ОП \_\_\_\_\_ «Маркетинг» \_\_\_\_\_

Гарант ОП  
\_\_\_\_\_ (Буряк Р.І.)

***РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ***

\_\_\_\_\_ Електронна комерція \_\_\_\_\_

(назва навчальної дисципліни)

спеціальність \_\_\_\_\_ 075 Маркетинг \_\_\_\_\_

освітня програма \_\_\_\_\_ Маркетинг \_\_\_\_\_

Факультет (ННІ) \_\_\_\_\_ аграрного менеджменту \_\_\_\_\_

Розробники: \_\_\_\_\_ к.е.н., доцент Рябчик А.В. \_\_\_\_\_

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

# 1. Опис навчальної дисципліни

## Електронна комерція

(назва)

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітній ступінь		
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	075 «Маркетинг» (шифр і назва)	
Освітня програма	Маркетинг (назва)	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (якщо є в робочому навчальному плані)	- (назва)	
Форма контролю	Іспит	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	1	1
Семестр	2	2
Лекційні заняття	30 год.	6
Практичні, семінарські заняття	30 год.	10
Лабораторні заняття	0 год.	-
Самостійна робота	60 год.	104
Індивідуальні завдання	0 год.	0 год.
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних самостійної роботи студента –	4 год. 4 год.	

## 2. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни

*Мета дисципліни «Електронна комерція»:* метою дисципліни «Електронна комерція» є набуття теоретичних і практичних знань з основ електронної комерції, оволодіння базовими знаннями і навиками в області електронної комерції, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

*Завдання дисципліни «Електронна комерція»:* теоретична та практична підготовка майбутніх фахівців з наступних питань: предметна галузь електронної комерції; основи теорії електронної комерції; основні поняття електронної комерції; застосування електронної комерції, ринки електронної комерції; основні моделі бізнес-процесів електронної комерції та сучасні інформаційні технології для їх реалізації в Інтернет; типи електронних платежів і платіжних систем; проблеми безпеки та захисту інформації при електронній комерції; досвід компаній, які успішно використовують у своїй діяльності методи й засоби електронної комерції; основи бізнесу та маркетингу в сучасних інформаційних технологіях; практичні навички з бізнесу в Інтернет-середовищі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

**знати:**

- основні поняття електронної комерції: суть, її риси, принципи, типи, переваги та недоліки;
- нормативно-правове забезпечення електронної комерції;
- системи електронної комерції та їх організаційні форми;
- технології використання електронної комерції у корпоративному та споживчому секторах;
- системи електронних платежів та методи їх захисту;
- суть, структуру, принципи та інструменти Інтернет-маркетингу;
- показники оцінки ефективності систем електронної комерції та методика їх розрахунку;
- систему безпеки використовуваних при розрахунках через Інтернет.

**вміти:**

- вільно користуватися понятійним апаратом: пояснити суть електронної комерції, визначити її особливості, принципи, переваги та недоліки;
- застосовувати норми законодавства в сфері електронної комерції під час проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет;
- визначити оптимальну модель систем електронної комерції та застосувати її функціональні можливості для проведення бізнес-операцій в мережі Інтернет;
- надати (придбати) послуги, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології глобальної мережі Інтернет;
- застосовувати платіжні засоби електронних платіжних систем та методи їх захисту в процесі господарської діяльності та управління;
- аналізувати фінансову, нормативну і економіко-технологічну інформацію у області електронної комерції;
- уміти застосувати інструменти Інтернет-маркетингу та визначати їх ефективність;
- оцінити економічну та технологічну ефективність систем електронної комерції.

Набуття компетентностей:

**загальні компетентності (ЗК):**

ЗК8. Здатність розробляти проекти та управляти ними.

**фахові (спеціальні) компетентності (ФК):**

СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу.

СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом.

СК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

СК13. Здатність щодо використання новітніх інформаційних технологій в маркетинговій діяльності підприємств.

### **3. Програма та структура навчальної дисципліни для:**

- повного терміну денної (заочної) форми навчання;
- скороченого терміну денної (заочної) форми навчання.

#### **Змістовний модуль 1. Теоретичні основи і структурні елементи електронної комерції**

##### **Тема лекційного заняття 1. Зміст, базові поняття електронного бізнесу та електронної комерції**

Суть і зміст електронної комерції. Електронний бізнес. Основні напрямки сучасного електронного бізнесу. Характерні риси електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Взаємодія учасників електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі.

Основні категорії мережі Інтернет. Хости, провайдери, сервери. Основні служби мережі Інтернет. Ідентифікація Інтернет-ресурсів. «Географічні» та «організаційні» зони. Власні та функціональні імена доменного імені. Особливості українського сегмента Інтернет. Підтримка існуючого бізнесу.

##### **Тема лекційного заняття 2. Системи електронної комерції B2C**

Класифікація веб-сайтів. Електронні торгові ряди. Варіанти участі продавця в електронному торговому ряді. Інтернет-вітрини. Інтернет-магазини. Переваги і недоліки основних способів оплати товарів в Інтернет-магазинах. Структура веб-сайту Інтернет-магазину. Переваги і недоліки різних систем ведення роздрібної Е-комерції. Товарні запаси Інтернет-магазину. Електронний торговий ряд (каталог). Процес здійснення покупки в Інтернет-магазині. Типи кошиків. Реєстрація і оформлення замовлення. Збір інформації в Інтернет-магазині. Обробка замовлення. Види доставки при здійсненні покупки в Інтернет-магазині. Способи оплати товарів.

##### **Тема лекційного заняття 3. Електронна комерція у корпоративному секторі**

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Основні принципи роботи електронних торговельних майданчиків. Переваги участі в електронних торговельних майданчиках. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Модулі електронних майданчиків. Сайт-каталог. Сайт-аукціон. Сайт-біржа. Класифікація електронних торговельних майданчиків. Особливості функціонування торговельних майданчиків.

Суть і особливості віртуальних аукціонів. Віртуальний (електронний) аукціон. Специфічні правила до електронних аукціонів. Класифікація електронних аукціонів. Типи аукціонів та товари, що продаються на Інтернет-аукціонах. Схеми аукціонного торгу. Організаційне забезпечення Інтернет-аукціонів. Публічний аукціон. Абсолютний аукціон. Приватний аукціон. Тихий аукціон. Аукціон з мінімальною/максимальною ціною. Організація роботи віртуального аукціону.

#### **Тема лекційного заняття 4. Електронні платіжні системи**

Поняття електронних платіжних систем та вимоги до них. Платіжна система в Інтернет. Умови здійснення платежів в Інтернет. Основні учасники платежів та розрахунків у мережі Інтернет. Особливості кредитних Інтернет-систем. Кредитна картка. Схема здійснення платежів через Інтернет із застосуванням кредитної платіжної системи. Платіжні шлюзи. Закриті системи. Дебетові Інтернет-системи та їх специфічні платіжні системи. Електронні гроші. Електронний чек. Платежі за допомогою електронного чека. Платежі за допомогою електронних грошей. Забезпечення захисту в платіжних системах Інтернет.

### **Змістовий модуль 2. Сучасні методи та технології електронної комерції**

#### **Тема лекційного заняття 1. Організація і технологія роботи Інтернет-магазину**

Поняття «електронного магазину», його суть та принципи організації. Створення та організація комерційної діяльності електронного магазину. Вимоги до технічного та програмного забезпечення. Вигляд, структура та особливості Internet магазину. Інструментальні засоби по створенню та управлінню електронним-магазином. Процес здійснення покупки в Інтернет-магазині. Схема взаємодії покупця з віртуальним магазином. Інтернет-магазин, що не має власних складів. Інтернет-магазин, що має власні склади. Переваги і недоліки Інтернет-магазині в порівнянні з традиційним магазином. Бізнес-процеси Інтернет-магазину. Завдання Інтернет-магазину. Правова база діяльності Інтернет-магазину. Підтвердження угоди.

#### **Тема лекційного заняття 2. Маркетингові технології в електронній комерції**

Особливості сучасного Інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг. Характеристики маркетингового каналу Інтернет. Основні принципи товарної політики підприємств, які здійснюють бізнес-процеси в мережі Інтернет. Канали збуту в Інтернет-маркетингу. Аналіз якості Інтернет-представництв комерційних

структур із використанням маркетингового підходу. Основні принципи та засоби реклами в мережі Інтернет. Інтернет-реклама. Банерна реклама. Специфічні риси елементів комплексу просування в Інтернет. Особливості застосування засобів Інтернет-реклами. Типи розміщення банерної реклами. Формування цін на товари і послуги в мережі Інтернет. Типи стратегій ціноутворення.

Особливості прямого Інтернет-маркетингу. Персоналізація звернень. Важливість системи e-mail маркетингу. Бази адрес електронних скриньок та їхня сегментація. Сервіси автоматизованих e-mail розсилок.

### **Тема лекційного заняття 3. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет**

Пошукове просування сайтів. Пошукові системи. Мета-теги. SEO. Внутрішня і зовнішня оптимізація сайту. Показники ефективності SEO: індексація, відвідувачі, продажі. Рентабельність SEO-просування (продажі, відвідувачі). Пастки SEO-оптимізації. Шляхи вирішення проблем оптимізації. Внутрішня оптимізація сайту. Серверні настройки. Доступність сайту. Індексція пошуковими роботами. Дублі сторінок. Внутрішня перелінковка сторінок. Оптимізація текстів. Відстеження унікальності контенту. Захист контенту від копіювання. Зовнішня оптимізація сайту. Посилальна маса. Джерела її формування. Види посилань. Джерела для покупок і правила розподілу посилальної маси. Біржі посилань. Зовнішні посилання.

### **Тема лекційного заняття 4. Оцінка ефективності в електронному бізнесі**

Системи електронного документообігу в електронній комерції. Формати електронних документів. Міжнародні системи електронного обміну даними. Стандарти і специфікації, що застосовуються у системах електронного документообігу. Сервіс мережі, сервіс систем управління інформацією, сервіс застосувань, стандарти архітектури і подання документів, графічні стандарти, кодування шрифтів, стандарти пошуку. Методи визначення ефективності електронної комерції. Ефективність систем електронної комерції. Критерії оцінки ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції: економічний, організаційний, маркетинговий.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усьог о	у тому числі					усьо го	у тому числі				
		л	п	л	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи і структурні елементи електронної комерції</b>												
Тема 1. Зміст, базові поняття електронного бізнесу та електронної комерції	15	4	4			7	15	2	2			11
Тема 2. Системи електронної комерції B2C	15	4	4			7	15					15
Тема 3. Електронна комерція у корпоративному секторі	15	4	4			7	15	2	2			11
Тема 4. Електронні платіжні системи	15	4	4			7	15		-			15
<i>Разом за змістовим модулем 1</i>	<i>60</i>	<i>16</i>	<i>16</i>			<i>28</i>	<i>60</i>	<i>4</i>	<i>4</i>			<i>52</i>
<b>Змістовий модуль 2. Сучасні методи та технології електронної комерції</b>												
Тема 1. Організація і технологія роботи Інтернет-магазину	15	4	4			7	15	2	2			11
Тема 2. Маркетингові технології в електронній комерції	15	4	4			7	15		2			13
Тема 3. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет	15	4	4			7	15	-	2			13
Тема 4. Оцінка ефективності в електронному бізнесі	15	2	2			11	15	-				15
<i>Разом за змістовим модулем 2</i>	<i>60</i>	<i>14</i>	<i>14</i>			<i>32</i>	<i>60</i>	<i>2</i>	<i>6</i>			<i>52</i>
<b>Усього годин</b>	<b>120</b>	<b>15</b>	<b>30</b>			<b>60</b>	<b>120</b>	<b>6</b>	<b>10</b>			<b>104</b>

#### 4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
...		

## 5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Зміст, базові поняття електронного бізнесу та електронної комерції	4/2
2	Системи електронної комерції B2C	4/0
3	Електронна комерція у корпоративному секторі	4/2
4	Електронні платіжні системи	4/
5	Організація і технологія роботи Інтернет-магазину	4/2
6	Маркетингові технології в електронній комерції	4/2
7	Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет	4/2
8	Оцінка ефективності в електронному бізнесі	2/0

## 6. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин

## 7. Контрольні питання, комплекти тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами.

### ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «Електронна комерція»

1. Основні поняття. Категорії електронної комерції. Переваги електронної комерції.
2. Планування, розробка та реалізація онлайн-бізнесу. Різні аспекти електронної комерції (технічний, економічний, політичний, фіскальний, соціальний, культурний).
3. Перспективи розвитку електронної комерції. Причини гальмування електронної торгівлі в Україні.
4. Нові економічні явища з літерою «е». Роль мережі Інтернет в підвищенні ефективності бізнесу.
5. Ієрархічна структура електронної комерції.
6. Концепція електронних ринків.
7. Основні завдання електронних ринків та їх різновиди.
8. Вимоги споживачів до електронної комерції.

9. Обмін даними в електронній комерції.
10. Необхідні стандарти та протоколи, що підтримують електронну комерцію.
11. Бізнес-моделі для різних типів електронної комерції та їх порівняльна характеристика. Типові сценарії електронної комерції.
12. Ринок B2B, або електронний обмін.
13. Аналіз основних напрямів розвитку електронної комерції.
14. Розвиток сектора B2B на прикладі західних країн і України.
15. Електронна комерція в секторі інтелектуальної власності.
16. Електронна комерція і інвестиції.
17. Стан законодавчого регулювання відносин у інформаційних технологіях. Юрисдикція в Інтернет.
18. Юридична сила договірної та розрахункової документації в електронній формі.
19. Правовий захист інформації. Інтелектуальна власність мережі.
20. Закони України про криптозахист.
21. Антиреклама. Створення тіньових сайтів.
22. Основні сектори електронної комерції.
23. Інтернет-реклама.
24. Торгівля інформаційними послугами.
25. Торгівля фінансовими (банківськими) послугами.
26. Інтернет-банкінг. Інтернет-трейдинг. Інтернет-страхування.
27. Продаж та купівля в Інтернет. Поняття електронного магазину.
28. Оподаткування товарів, що продаються через Інтернет.
29. Проектування баз даних та інформаційних систем для комерційних застосувань.
30. Electronic Software Distribution - електронне розповсюдження програмного забезпечення.
31. Менеджмент операційних ресурсів.
32. Система електронної комерції INT-commerce.
33. Інформаційні послуги.
34. Дистанційне навчання.
35. Телекомунікаційні засоби спілкування.
36. Пластикова картка як платіжний інструмент. Забезпечення функціонування карток.
37. Технологія безготівкових розрахунків на підставі пластикових карток. Проведення операцій. Дебітові системи.
38. Платіжні технології з оплатою за фактом поставки товару, в момент здійснення купівлі, з попередньою оплатою товарів та послуг.
39. Платіжні системи. Електронна валюта.
40. Електронний цифровий підпис. Цифрові сертифікати.
41. Системи і стандарти електронних розрахунків. Протоколи електронної торгівлі.
42. Обов'язкові процедури при здійсненні платежів.

43. Захист електронних платежів. Захист інформації в банківських системах. Безпека систем обміну електронними даними. Персональні платежі та їх захист.
44. Вдосконалення систем безпеки. Діяльність урядових і фінансових структур.
45. Методи вимірювання ефективності електронної комерції.
46. Елементи криптології. Криптологія із закритим та відкритим ключами.
47. Встановлення справжності. Встановлення повноважень.
48. Безпека комп'ютерних систем. Захист комп'ютерних систем обробки інформації.
49. Моделі та механізми реалізації політики безпеки. Безпека, що забезпечується засобами клієнта та засобами сервера.
50. Захист електронних платежів.

### ПАКЕТИ ТЕСТОВИХ ЗАВДАНЬ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ			
<b>ОС «Магістр» спеціальність 075 «Маркетинг»</b>	<b>Кафедра маркетингу та міжнародної торгівлі 2021-2022 навч. рік</b>	<b>ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1</b> з дисципліни <b>«Електронна комерція»</b>	<b>Затверджую</b> Зав. кафедри  _____ (підпис) <b>Буряк Р.І. (ПІБ)</b> _____ 20__ р.

1. Дати визначення Internet-магазину. Класифікація Internet-магазинів.
2. Обрати будь-який відомий Інтернет-магазин (наприклад, Епіцентр, Мейкап, Фокстрот, Метро тощо), розглянути та подати у табличному вигляді переваги та недоліки даного сайту із аспектів зручності його використання, перегляду, замовлення, каталогу, навігації, кольорової гами та ін. Подумати над тим, як можна було б модифікувати сайт або ж запропонувати альтернативну його «версію» (тобто, по суті уявити, як виглядав би цей самий обраний сайт, якби розроблявся саме Вами).

#### 3. Тестові завдання:

##### 1. Яких організаційних моделей електронних торговельних майданчиків не існує?

1	Сайт-каталог
2	Сайт-аукціон
3	Сайт-ринок
4	Сайт-біржа

##### 2. Встановіть послідовність процедури створення Web-сайта:

1	А. Програмування Web-сайта
2	Б. Публікація Web-сайта в мережі
3	В. контроль та аналіз діяльності Web-сайта
4	Г. збір та аналіз інформації
5	Д. розробка дизайну і групування контенту
6	Е. просування Web-сайта

##### 3. Які слова пропущені у реченні (визначенні).

... .. - комерційна взаємодія суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-	(у бланку відповідей)
--	-----------------------

продажу товарів та послуг (матеріальних та інформаційних) з використанням інформаційних мереж (Internet, мережа стільникового зв'язку, внутрішні локальні мережі фірм)	<i>подати двома словами</i>
--	-----------------------------

**4. Яке слово пропущене у реченні (визначенні).**

... - можливість аналізу поведінки відвідувачів сайту та врахування його результатів при удосконаленні продукції, самого сайту і маркетингових заходів	<i>(у бланку відповідей подати одним словом)</i>
--	--

**5. Система оплати товарів та послуг шляхом передавання числових даних від одного комп'ютера до іншого називається:**

1	Електронні чеки
2	Електронні гроші
3	Дебетова платіжна система
4	Visa Travel Money

**6. ... електронні торговельні майданчики створюються найчастіше великими підприємствами з метою максимального використання інформаційних комунікаційних технологій для поглиблення інтеграції зі своїми комерційними партнерами.**

<i>(у бланку відповідей вписати пропущене слово)</i>
--

**7. Основними напрямками оцінки ефективності електронної комерції є:**

1	Економічний
2	Організаційний
3	Маркетинговий
4	Аналітичний
5	Адміністративний

**8. За видами доступу до банківських послуг можна виділити такі різновиди Internet-банкінгу:**

1	Телефонний банкінг
2	Комп'ютерний банкінг
3	Відеобанкінг
4	Мобільний банкінг

**9. Встановити відповідність:**

1. HTML	А. система «розмовних кімнат», так званих чатів
2. IRC	Б. мова розмітки гіпертекстових документів
3. Internet-пейджери	В. безкоштовні програми для безпосереднього спілкування у мережі

**10. В електронному листі не можна застосовувати цифровий підпис та шифрування?**

Так	Ні
-----	----

## 8. Методи навчання

Проведення лекційних і практичних занять, слайдові презентації (у програмі Power Point) по кожній темі, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань. На практичних заняттях вирішуються ситуаційні завдання та різноманітні завдання практичного характеру.

## 9. Форми контролю

Виконання модульних та рубіжних контрольних робіт, індивідуальних робіт, практичних та ситуаційних завдань, тестових завдань, самостійне вивчення окремих тем курсу.

Оцінювання навчальних досягнень студентів за усіма видами навчальних робіт проводиться за поточним та підсумковим контролюми. Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться в усній та письмовій формі. Контрольні завдання за змістовними модулями включають тестові запитання (за тестів).

Контроль самостійної роботи проводиться:

- з лекційного матеріалу – шляхом перевірки конспектів та опитування;
- з практичних занять – шляхом перевірки виконаних завдань.

Усі контрольні заходи включено до 100-бальної шкали оцінювання.

Підсумковий семестровий контроль знань відбувається на заліку у письмовій формі. Заліковий білет включає 10 тестів, 1 теоретичне запитання та 1 практичне завдання (задачу).

## 10. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 27.12.2019 р. № 1371)

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	
74-89	Добре	Зараховано
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни  $R_{\text{дис}}$  (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи  $R_{\text{НР}}$  (до 70 балів):  $R_{\text{дис}} = R_{\text{НР}} + R_{\text{АТ}}$ .

## 11. Методичне забезпечення

1. Рябчик А.В. Навчально-методичний комплекс з дисципліни «Електронна комерція» для студентів денної та заочної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг» - К.: НУБіП України, 2021.
2. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Електронна комерція» для студентів факультету аграрного менеджменту спеціальності 075 «Маркетинг» ОС «Магістр» (денної форми навчання). - К.: Редакційно-видавничий відділ НУБіП України, 2018. – 56 с.

## 12. Рекомендована література

### Основна

1. Електронна комерція. Методичний посібник/ Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Андрущенко В.М., Харченко В.В./ К.: НУБіПУ, 2009 р.
2. Макарова М.В. Електронна комерція. Посібник для студентів вищих навчальних закладів. - К.:Видавничий центр "Академія", 2002. - 272 с.

### Допоміжна:

1. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 219 с.
2. Курс выживания интернет-компаний / К. Барроу - Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2001. - 341 с.
3. Манн И. Маркетинг на 100%. 2-е изд. - СПб.: Питер, 2004. - 320 с.
4. Правовые аспекты использования Интернет-технологий / под ред. А.С. Кемрадж, Д.В. Головерова. - М.: Книжный мир, 2002. - 410с.
5. Реклама и маркетинг в Интернете. / Томас Кеглер, Пол Доулинг, Бренд Тейлор, Джошуа Тестерман. - Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2003. - 640 с.
6. Серго А. Интернет и право. - М.: Бестселлер, 2003. - 272 с.
7. Уилсон Р. Планирование стратегии Интернет-маркетинга / Ральф Ф. Уилсон - М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. - 264 с.
8. Успенский И.В. Интернет-маркетинг: Учебник.- СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2003. – 250 с.
9. Электронный маркетинг: Учеб. пособие / Под ред. Т.П. Данько, Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 377 с.
10. Балабанов И.Т. Электронная коммерция. (Серия «Учебники для вузов») - СПб: Питер, 2001. — 336 с.
11. Интернет-магазин: організація, оподаткування, облік / Під ред. Я. Кавторєва. - Х.: Фактор, 2009. - 128 с.

12. Петрик Е.А. Интернет-маркетинг / Московская финансово- промышленная академия - М., 2004 - 299 с.

Нормативні документи:

2. КВЕД (ГК 009:2005) - Класифікатор видів економічної діяльності (ГК 009:2005), затверджений наказом Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. № 375.

3. Класифікатор послуг № 822 - Державний класифікатор продукції і послуг ДК 016-97, затверджений і введений в дію наказом Держстандарту України від 30.12.97 р. № 822.

6. Закон про патентування - Закон України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" від 23.03.96 р. № 98/96-ВР.

7. Закон про авторське право - Закон України "Про авторське право і суміжні права" від 23.12.93 р. № 3792 - XII.

10. Закон № 1023 - Закон України "Про захист прав споживачів" від 12.05.91 р. № 1023 - XII.

11. Закон № 1280 - Закон України "Про телекомунікації" від 18.11.2003 р. № 1280-IV.

14. Закон № 755 - Закон України "Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб - підприємців" від 15.05.2003 р. № 755 - IV.

15. Закон № 851 - Закон України "Про електронні документи і електронний документообіг" від 22.05.2003 р. № 851 - IV.

16. Закон № 852 - Закон України "Про електронний цифровий підпис від 22.05.2003 р. № 852 - IV.

17. Закон № 2346 - Закон України "Про платіжні системи і переказ коштів в Україні" від 05.04.2001 р. № 2346 - III.

18. Закон про захист інформації - Закон України "Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах" від 05.07.94 р. № 80/94-ВР.

19. Закон про ліцензування - Закон України "Про ліцензування деяких видів господарської діяльності" від 01.06.2000 р. № 1775 - III.

20. Указ № 727 - Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва" від 03.07.98 р. № 727/98.

21. Перелік № 1336 - Перелік окремих форм і умов проведення діяльності у сфері торгівлі, громадського харчування і послуг, яким дозволено робити розрахункові операції без застосування реєстраторів розрахункових операцій з використанням розрахункових книжок і книг обліку розрахункових операцій, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 23.08.2000 р. № 1336.

22. Правила № 103 - Правила продажу товарів на замовлення і поза торговими або офісними приміщеннями, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103.

23. Правила № 206/699 - Правила продажу товарів поштою, затверджені наказом Міністерства економіки України і Міністерства транспорту і зв'язку України від 11.06.2008 р. № 206/699.

25. Правила № 369 - Правила роботи дрібнороздрібної торгової мережі, затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.96 р. № 369.

26. Положення № 137 - Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням, затверджене постановою Правління Національного банку України від 19.04.2005 р. № 137.

27. Положення № 178 - Положення про електронні гроші в Україні, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.06.2008 р. № 178.

### 13. Інформаційні ресурси

1. ЕНК "Електронна комерція" на порталі ННІ Бізнесу (<http://business.nauu.kiev.ua/course/view.php?id=3>)
2. E-commerce.com.ua- новостной и образовательный ресурс, посвященный вопросам интернет-бизнеса и технологиям электронной коммерции.
3. Міжнародна електронна комерція: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні - реферат - 09 серпня 2007 року - <http://www.referat.lutsk.ua/view/94.html>
4. Банки: сучасні інформаційні технології Введение в HTML. – Экономико правовая библиотека vuzlib.net - <http://www.vuzlib.net/banki/index.htm>
5. Наукові дослідження торгівлі на eBay - Журнал "Інформаційні технології. Аналітичні матеріали" - 17/02/2007 -<http://it.ridne.net/node/256>
6. Пошукова система Google (<http://www.google.com>)
7. Пошукова система Яндекс (<http://www.yandex.ru>)
8. Київський міський сервер (<http://kiev2000.com>)
9. ПриватБанк (<http://www.privatbank.ua>)
10. Платіжні Інтернет-системи: о Web Money Transfer ([www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru)), о UkrMoney (<http://www.ukrmoney.com.ua>), о Яндекс.Деньги (<http://money.yandex.ru>), о CyberPlat (<http://www.cyberplat.ru>), о Інтернет.Гроші (<http://www.imoney.com.ua>), о Міжбанківська система електронної доставки і оплати рахунків "ПОРТМОНЕ" (<http://www.portmone.com.ua>), о Національна система масових електронних платежів НСМЕП(<http://ansmep.com.ua>).
11. Лабораторія Касперського (<http://www.kaspersky.ru>)
12. Міжнародний валютний ринок FOREX (<http://www.x-trade.com.ua>)
13. Ecommerce PHP shopping cart software Shop-Script FREE (<http://www.script-shop.com.ua>).
14. Набор Web-Разработчика Денвер (<http://www.denwer.ru>)