

**ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ
«ХАРКІВСЬКИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ШАГ»**

«ЗАТВЕРДЖЕНО»

Ректор Приватного закладу вищої освіти
«Харківський технологічний університет «ШАГ»

Зайцев В.Є.

«29» грудня 2020 р.



**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ
(РІВЕНЬ VIII – ТЕХНОЛОГІЇ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСА ТА
КРИПТОВАЛЮТИ)»**

РОЗГЛЯНУТО
на засіданні Ради Студентського
Самоврядування
Протокол № 4 від «21» грудня 2020 р.

РОЗГЛЯНУТО
на засіданні Вченої Ради Університету
Протокол № 10 від «22» грудня 2020 р.

Харків
2020 р.



Силабус навчальної дисципліни

«Інформаційні системи і технології
(рівень VIII – Технології електронного бізнеса та
криптовалюти)»

Спеціальність: 126 "Інформаційні системи та технології"

Галузь знань: 12 "Інформаційні технології"

| | |
|---|---|
| Рівень вищої освіти | Перший (бакалаврський) |
| Статус дисципліни | Навчальна дисципліна обов'язкового компонента з фахового переліку |
| Курс | 3 (третій) |
| Семестр | 6 (шостий) |
| Обсяг дисципліни, кредити ЄКТС/години | 6 кредити/180 годин |
| Мова викладання | Українська |
| Що буде вивчатися (предмет вивчення) | Вивчення поняття «електронного бізнесу» і «електронної комерції»; особливостей бізнес-моделей електронної комерції; платіжних та фінансових систем Інтернету; класифікації і загальних характеристик електронних систем взаєморозрахунків; українських систем електронних платежів; методології та технології реалізації маркетингових заходів в мережі Інтернет; особливостей і переваг Інтернет-маркетингу; елементів електронного ринку; особливостей віртуальних підприємств; тактичних прийомів електронної комерції. |
| Чому це цікаво/треба вивчати (мета) | Курс спрямовано на формування системи знань та навичок стосовно виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів. |
| Чому можна навчитися (результати навчання) | За допомогою даного курсу можна навчитися: <ul style="list-style-type: none"> - використовувати сучасні мережні інформаційні продукти; - здійснювати організацію зв'язків підприємства у мережі; - застосовувати методи ціноутворення в електронній комерції; - розробляти рекламні кампанії в мережі; - використовувати методи реалізації банерної реклами; - розробляти концептуальні положення з організації віртуального представництва підприємства у мережі; - проводити детальний аналіз витрат на розробку віртуального представництва підприємства; - обґрунтувати доцільність розробки проекту на підставі оцінки та аналізу прибутковості та економічного ефекту від проекту; - використовувати платіжні системи для розрахунків через Інтернет; - створювати багатофункціональні Web-сайти для здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет; - виконувати ділові операції та угоди з використанням сучасних електронних засобів та прикладних програм побудови систем комерційної діяльності в мережі Інтернет. |
| Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності) | Набуті знання і уміння нададуть: <ul style="list-style-type: none"> - Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. - Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. - Здатність до розуміння предметної області та професійної діяльності. - Здатність розробляти та управляти проектами. - Здатність аналізувати об'єкт проектування або функціонування та його предметну область. - Здатність застосовувати стандарти в області інформаційних |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <p>систем та технологій при розробці функціональних профілів, побудові та інтеграції систем, продуктів, сервісів і елементів інфраструктури організації.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здатність проектувати, розробляти та використовувати засоби реалізації інформаційних систем, технологій та інфокомунікацій (методичні, інформаційні, алгоритмічні, технічні, програмні та інші). - Здатність розробляти бізнес-рішення та оцінювати нові технологічні пропозиції. - Здатність вибору, проектування, розгортання, інтегрування, управління, адміністрування та супроводжування інформаційних систем, технологій та інфокомунікацій, сервісів та інфраструктури організації. |
| <p>Навчальна логістика</p> | <p>Зміст дисципліни: Основні поняття електронного бізнесу. Інтернет-маркетинг. Електронний ринок. Електронна підтримка покупців в споживацькому секторі. Тактичні прийоми електронного бізнесу. Пошукова оптимізація та просування в мережі Інтернет. Електронні платіжні системи та фінансові інструменти. Криптовалюти. Системи електронної комерції в корпоративному секторі</p> <p>Види занять: лекції, лабораторні заняття</p> <p>Методи навчання: 1. методи організації і здійснення навчально-пізнавальної діяльності (лекція, бесіда, ілюстрації, демонстрації, вправи); 2. методи стимулювання і мотивації учіння (метод пізнавальних ігор, метод навчальних дискусій, метод створення ситуацій апперцепції (що спираються на оптимальний раніше життєвий досвід) та ін.); 3. методи контролю і самоконтролю в навчанні (методи усного та письмового опитування).</p> <p>Форми навчання: очна, заочна (дистанційна)</p> |
| <p>Пререквізити</p> | <p>Дисципліни, які мають бути вивчені раніше, зокрема: «Алгоритмізація та програмування», «Теорія алгоритмів», «Технологія створення програмних продуктів», «Інформаційні системи і технології» (попередні рівні).</p> |
| <p>Пореквізити</p> | <p>Знання зі спеціалізованих мов програмування можуть бути використані під час написання бакалаврської роботи та конкурсних наукових робіт.</p> |

Основна

1. Электронная коммерция : Учеб. Пособие / И. Т. Балабанов – Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 335 с.
2. Електронна комерція : [підручник] / В. Л. Плескач, Т. Г. Затоначька.– Київ : Знання, 2007. – 535 с.
3. Електронна комерція : Навчальний посібник / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
4. Електронна комерція: Навчальний посібник. / О. І. Шалева— Київ : Центр учбової літератури, 2011. — 209 с.
5. Меджибовская Н.С. Электронный бизнес: компендиум и практикум [Текст] : учеб. пособие / Одес. нац. экон. ун-т. – Одесса : ОНЭУ, 2013 – 196 с.
6. Электронная коммерция: Учебное пособие. / А. В. Юрасов – Москва : Дело, 2003. – 480 с.

Додаткова

7. Информационный маркетинг : Учеб. Пособ. / Богданова Е. Л. – С Санкт-Петербург : Альфа, 2000. – 174 с.
8. Разработка приложений для электронной коммерции / Н. Джерк– Санкт-Петербург : Питер, 2001. – 506 с.
9. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М.Желены – Санкт-Петербург : Питер, 2002. – 1117 с.
10. Карпухин А. В. Интернет-технологии: технологии построения и использования в бизнесе и транспортных системах : Учеб. пособ. для вузов. – Харьков : Компания СМІТ, 2003. – 198 с.
11. HTML, XHTML и CSS на 100 %. / Квинт И. – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 384 с.
12. Интернет-маркетинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Литовченко І. Л. – Київ :ЦУЛ, 2008. – 182 с.
13. Електронна комерція: Навч. посіб. / Н. С. Меджибовська – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 383 с.
14. Веб-мастеринг на 100 %: HTML, CSS, JavaScript, PHP, CMS, AJAX, раскрутка. / П. А. Ташков – Санкт-Петербург : Питер, 2010. – 512 с.
15. Юдін О. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія / О. М. Юдін, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.

Інформаційні ресурси

16. Закон України Про електронну комерцію [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/675-viii>.
17. OpenCart – Open Source Shopping Cart Solution [Електронний ресурс]. – Режим доступа : www.opencart.com.
18. MyOpencart. Русский Opencart [Electronic resource]. – Access mode : www.myopencart.com.
19. Wix: Создать сайт бесплатно. Конструктор сайтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wix.com>.
20. Open Server. Это портативная серверная платформа и программная среда, созданная специально для веб-разработчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://open-server.ru>.
21. MailChimp: Send Better Email [Electronic resource]. – Access mode : <http://mailchimp.com>.

Положення університету, на підставі яких відбувається навчальний процес:
<https://khtu.itstep.org/2018/06/24/organizatsijna/>

Порядок оцінювання результатів навчання:

Загальна сума – 100 балів. Яка складається з наступних складових:

- поточний контроль – 10 балів;
- самостійні, лабораторні та контрольні роботи – 40 балів;
- екзаменаційна робота – 50 балів.

Шкала оцінювання:

національна та ECTS

Критерії оцінювання результатів навчання:

Мінімальний пороговий рівень оцінки – 60 балів.

Оцінка «5» (відмінно) 90-100 балів – ставиться, коли вивчений матеріал засвоєний у повному обсязі, студент володіє необхідними знаннями і вміннями.

Відповіді студента демонструють глибоке розуміння матеріалу, правильне застосування знань і умінь, необхідних для відповіді, не містять істотних помилок. Студент точно формулює думки і обґрунтовує їх послідовно, логічно викладає матеріал, виявляє вміння ілюструвати теоретичні знання, аналізує, наводить приклади і розв'язує проблемно-практичні ситуації, робить висновки.

Оцінка «4» (добре) 75-89 балів – ставиться, коли студент володіє необхідними знаннями і вміннями (вимоги, що й на оцінку відмінно), проте у засвоєнні навчального матеріалу мають місце незначні прогалини і окремі неточності. Відповіді студента виявляють розуміння матеріалу, правильне застосування знань і умінь, необхідних для відповіді, але містять окремі помилки і невеликі неточності. При викладенні матеріалу допускається деяка непослідовність, незначні неточності у формуванні думок.

Оцінка «3» (задовільно) 60-74 балів – ставиться, якщо студент володіє знаннями і вміннями з дисципліни, але вони носять розрізнений характер, знання недостатньо глибокі, а вміння проявляється слабо. У засвоєнні навчального матеріалу мають місце суттєві неточності. Відповіді не глибокі, містять істотні помилки, у тому числі у висновках, аргументація слабка.

Оцінка «2» (незадовільно) 59 і менше балів – ставиться, коли студент виявляє незнання більшої частини відповідного розділу вивченого матеріалу, допускає помилки в формуванні визначень, спотворює їх зміст, невпевнено викладає матеріал, або відмовляється від відповіді.