РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

**СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ “Д. А. ЦЕНОВ” – СВИЩОВ**

|  |  |
| --- | --- |
| Факултет“МЕНИДЖМЪНТ И МАРКЕТИНГ” | Катедра  “БИЗНЕС ИНФОРМАТИКА” |
|  |  |
| **Утвърждавам:** |  |
| Декан: …...…………….............................  (проф. д-р Маргарита Богданова) | Приета от ФС, Протокол № 1 от 10.09.2020 г. Приета от КС, Протокол № 1 от 04.09.2020 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА**  **на** | |
| Учебна дисциплина“Електронна търговия” | |
| **Код на дисциплината: ФММ-КБИ-Б-311**  **Брой кредити по учебен план: (6)** | |
| Образователно-квалификационна степен: БАКАЛАВЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КБИ-Б-311 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННА Език: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2020 |

**І. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБУЧЕНИЕТО**

**Часове учебна заетост (семестър с продължителност 14 седмици)**

***Таблица № 1***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Учебна заетост**  **/аудиторна и извънаудиторна/** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Аудиторна заетост (АЗ)** | **56** | **28** | **56** |
| 1.1. Лекции | 28 | 14 | 28 |
| 1.2. Семинарни занятия | 28 | 14 | 28 |
| **2. Извънаудиторна заетост (ИАЗ)** | **94** | **122** | **94** |
| 2.1.Самостоятелна работа | 47 | 61 | 47 |
| 2.2. Академични задания | 47 | 61 | 47 |
| 2.2.1. Курсови разработки и проекти | 15 | 30 | 15 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 10 | 20 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 0 | 0 | 10 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 22 | 11 | 22 |
| **Всичко:** | **150** | **150** | **150** |

**Схема за формиране на крайната оценка по дисциплина**

***Таблица № 2***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Тежест на критерия** | | |
| **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **1. Изпълнение на ангажименти през семестъра, в т.ч.:** | **60%** | **50%** | **50%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия   *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 20% | 20% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 30% | 30% | 30% |
| **2. Семестриален изпит**  *(% от комплексната оценка)*  *Форма на провеждане:*  *Тест с въпроси от смесен тип* | **40%** | **50%** | **50%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Курсът предоставя фундаментални знания за основните концепции и принципи на електронната търговия. Това са същността, инфраструктурата, бизнес моделите, управлението, защитата, сайтовете и системите за плащане в електронна търговия и множество други аспекти. В практически аспект студентите ще усвоят методиката за създаване, поддържане и оптимизиране на фирмен Web сайт за електронна търговия.

Фокусът на обучението по електронна търговия е поставен върху това студентите да разберат принципите на развитие и проява, необходимите инфраструктурни компоненти, както и мястото на електронната търговия в бизнеса на организациите

**2.2. Предварителни изисквания**

Изучаването на учебната дисциплина се основава на знанията, получени в резултат на учебния курс по “Бизнес информатика”. Основа за преминаване към настоящия курс са знанията за съвременните информационни и комуникационни технологии относно различните области на тяхното приложение в бизнеса, компютърните системи и мрежи и тяхното системно и приложно осигуряване, приложението на интернет в бизнеса, облачните услуги, защитата и сигурността на информацията в бизнес организацията, както и уменията за работа с основните компоненти на съвременните офис пакети за подготовка на текстови документи, анализ на бизнес информация, създаване на бизнес презентации, управление на бази от данни, инструменти за автоматизация, интеграция и сътрудничество

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Основен метод на преподаване е академичния лекционен курс. Освен него се използва и съвременните методи на обучение, които осигурява активна позиция на студента и го поставят в центъра на учебния процес, такива като дискусията, метода на проектирането, казусния метод, делови игра, самостоятелни разработки на сайтове и приложения и др.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Eлектронна платформа за дистанционно обучание, асинхронни и синхронни консултации, онлайн тестове, казуси.

**2.4. Очаквани резултати**

В резултат на изучаването на курса студентите ще овладеят знания за принципи на електронната търговия, необходимата инфраструктура, бизнес моделите, управлението, защитата, уеб сайтовете и системите за плащане в електронна търговия, както и множество други аспекти. Студентите ще развият умения за създаване, поддържане и оптимизиране на фирмен Web сайт за електронна търговия

**III. разпространение на дисциплината**

Barcelona Technology School

The University of Queensland

Технически университет - София

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | | **Задочна форма на обучение** | | **Дистанционна форма на обучение** | |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **${temi#1}Въведение в електронната търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Същност и определение 2. Характеристики  3. Видове 4. Кратка история 5. Фактори за развитие 6. Основни измерения на изучаването на електронната търговия 7. Академични дисциплини, свързани с изучаването на електронната търговия* |
| **${temi#2}Инфраструктура за развитие на електронна търговия** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Интернет като технологична база – особености, състояние и тенденции на развитие 2. Web технологии – хипертекст, езици за маркиране (HTML, XML), Web услуги и клиенти, Web браузъри 3. Услуги – електронна поща, мигновени съобщения, търсачки, онлайн форуми и чат, поточна медия, Cookies, Web 2.0 услуги  4. Мобилни приложения* |
| **${temi#3}Бизнес модели за електронна търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Въведение и ключови елементи на бизнес модела  2. В2С модел – E-tailer, Community Provider, content Provider, Portal, Transaction Broker, Market Creator, Service provider) 3. В2В модел – E-distributor, E-procurement, Exchanges, Industry Consortia, Private Industrial Networks 4. Промени в стратегии, структури и процеси  4.1 Индустриални структури 4.2. Индустриална верига от стойности 4.3. Фирмени вериги от стойности 4.4. Бизнес стратегии* |
| **${temi#4}Онлайн медия** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Онлайн съдържание 2. Индустрия за онлайн публикуване – онлайн вестници, книги , публикуване на книги 3. Индустрия за онлайн развлечения – филми, музика, игри* |
| **${temi#5}Социални мрежи и общности** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Социалните мрежи и онлайн общностите 2. Видове социални мрежи и онлайн общности и техните бизнес модели 3. Характеристики и технологии на социалните мрежи 4. Онлайн аукциони  5. Портали за електронна търговия* |
| **${temi#6}Системи за плащане в електронната търговия** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Традиционни системи за плащане  2. Основни типове съвременни системи за онлайн разплащане в ЕТ 3. Електронните системи за представяне на сметки и за разплащане 4. Системи за електронни плащания в България 4.1. Нормативна база 4.2. Платежни системи лицензирани от БНБ (БИСЕРА, БОРИКА ) 4.3. Системи за интернет банкиране 4.4. Системи за електронни плащания в България  4. 4.1. ePay.bg – Система за електронни плащания чрез Интернет  4.4.2. B-Pay – плащане на сметки от банкомат 4. 4.3. Ebg.bg – система за плащания чрез Интернет 4.4.4. Транскарт АД 4.4.5. Мобайлпеймънт – плащане чрез SMS 4.4.6. Система за електронни разплащания през мобилен телефон - СЕП България* |
| **${temi#7}Атрибути на електронната търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Web сайтове за електронна търговия 2. Сайтове за мобилна търговия 3. Приложения за електронна търговия 4. Електронен маркетинг и реклама* |
| **${temi#8}Мобилна търговия** | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| *1. Мобилна търговия – концепция, ,  2. Инфраструктура, атрибути, устройства, 3. Приложения  4. Изгоди* |
| **${temi#9}Сигурност в електронната търговия** | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 |
| *1. Защитена среда за електронна търговия 2. Заплахи за сигурността в средата за електронна търговия  3. Технологични решения 3.1. Защита на Интернет комуникациите 3.1.1. Криптиране 3.1.2. Защитени канали за комуникация  3.1.3. Защита на мрежите 3.1.4. Защита на сървъри и клиенти 4. Управленски политики, бизнес процедури и обществени закони* |
| **${temi\_sum#1}Общо:** | **28** | **28** | **14** | **14** | **28** | **28** |

**V. ИЗПОЛЗВАНИ УЧЕБНО-ТЕХНИЧЕСКИ СРЕДСТВА**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование на**  **Учебно-техническото средство** | **Използвани учебно-технически средства по вид на занятията** | |
| **Лекции** | **Семинарни**  **занятия** |
| 1. Мултимедийни системи за презентиране | X | X |
| 2. Интернет | X | X |
| 3. Специализирани програмни продукти: |  |  |
| 3.1 | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

**6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
| 1. Turban, E., King, D., Lee, J., Liang, T.,  Turban, D. Electronic Commerce - A Managerial and Social Networks Perspective. Eighth Edition, Springer, 2015, ISBN 978-3-319-10090-6 ISBN 978-3-319-10091-3 (eBook) |
| 2. Loudon, K., Traver, C. E-commerce 2013 – business, technology, society. Ninth edition, Prearson, 2013 |

**6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
| 1. Къртис  Гр., Бизнес информационни системи (Анализ, проектиране и практика), ИК “Иван Вазов”, С., 1995 |
| 2. Краева, В., Краев, Л., Емилова. П. Електронен бизнес. Фабер, 2015 |
| 3. Loudon, K., J. Loudon. Business Information Systems, 2nd ed. The Dryden Press, Orlando. Florida, 1993 |
| 4. Turban, E., Volonini, L., Wood, G. Information Technology for Management. – Advancing Sustainable, Profitable Business Growth. Ninth Edition, Wiley, 2013 |

**6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
| 1. Закон за електронната търговияhttp://www.netlaw.bg/bg/a/zakon-za-elektronnata-trgoviya-izm-dv-br-105-ot-29-dekemvri-2011-ghttp://lex.bg/laws/ldoc/2135530547 |
| 2. Закон за електронното управлениеhttp://lex.bg/laws/ldoc/2135555445 |

**6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
| 1. Новите правила за онлайн търговияhttps://www.mtitc.government.bg/upload/docs/E\_GOV\_Conception\_for\_publishing\_\_2\_.pdfhttp://www.capital.bg/biznes/vunshni\_analizi/2014/10/01/2390845\_novite\_pravila\_za\_onlain\_turgoviia/ |
| 2. Стратегия за развитие на електронното управление в Република България 2014 –2020 г. https://www.eufunds.bg/archive/documents/1434121459.pdf |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
| …………………………………  ${authors#1}(доц. д-р Петя Емилова) |

Ръководител катедра:

|  |  |
| --- | --- |
| …………………………………  (проф. д-р Красимир Шишманов) |  |