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 № 11 от 16.06.2021 г.Приета от КС, Протокол № 16 от 12.05.2021 г. |
| **УЧЕБНА ПРОГРАМА****на** |
| Учебна дисциплина“Системи за електронна търговия” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КБИ-М-319****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КБИ-М-319 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.02/2021 |

**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 | 42 | 21 | 42 |
| 1.2. Семинарни занятия | 14 | 7 | 14 |
| **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 | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 27 | 33 | 27 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 28 | 20 |
| **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%** | **60%** | **60%** |
| * 1. Посещение на учебни занятия

*(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 25% | 30% | 30% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 25% | 30% | 30% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**писмен тест* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Целта на учебния курс „Системи за електронна търговия“ е да запознае студентите с възможностите и предизвикателствата, свързани с електронната търговия, да представи информационната инфраструктура използвана в електронната търговия, студентите да придобият практически умения за проектиране и разработване на ефективни уеб сайтове за електронни магазини.

В началото курсът въвежда студентите в технологичната инфраструктура, която е предпоставка и база за функциониране на електронната търговия – Интернет, World Wide Web, уеб сървъри, софтуерни инструменти за поддържане и управление на уеб сайтове. Студентите получават задълбочени знания за формите и инструментите използвани за електронна търговия; перспективните направления за развитие в тази област; концепцията и приложението на мобилната търговия. В следващите части се акцентира на планирането, изграждането на инфраструктура за електронна търговия и интегрирането й с другите приложения в корпоративната информационна система; разработването на проект за е-търговия и стартирането на успешен онлайн бизнес; представят се и детайлно се сравняват решения за е-търговия в зависимост от начина на хостване. В последната част на курса, в практически стъпки се представя планирането, разработването и SEO оптимизацията на уеб сайт за електронен магазин.

Дисциплината „Системи за електронна търговия“ осигурява приемственост на входа с преди това изучаваните дисциплини „Основи на електронния бизнес“, „Електронна търговия и дигитални пазари“, „Електронни системи за разплащания“, „Системи за управление на взаимоотношенията с клиентите и социални мрежи“.

Придобитите посредством дисциплината „Системи за електронна търговия“ знания и умения, студентите може да използват в изучаваните по-късно дисциплини от областта на интернет маркетинга и информационните системи в бизнес организацията. Те могат да послужат като основа за по-нататъшно развитие и специализиране в областта на разработването на уеб базирани решения за електронна търговия.

**2.2. Предварителни изисквания**

За успешното усвояване на учебното съдържание по дисциплината „Системи за електронна търговия“ предварителните изисквания към студентите са да имат:

• базовия знания за Интернет и уеб технологиите;

• познания за електронния бизнес;

• базови знания за бизнес информационните системи;

• знания за електронната търговия.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

Използваните методи на преподаване са лекции, демонстрации, директни инструкции и групови проекти, електронно обучение.

***2.3.2 Дистанционна форма***

Използваните методи на преподаване са лекции, консултации, демонстрации, директни инструкции, групови проекти, асинхронно и синхронно електронно обучение.

**2.4. Очаквани резултати**

В края на курса, от студентите се очаква да познават много добре системите за електронна търговия и да решават проблемите свързани с тяхното планиране, изграждане и управление.

 Студентите завършили курса ще:

• разберат същността, предназначението и ролята на компонентите за електронна търговия;

• разберат какви са изискванията към софтуера за електронна търговия и какви функции трябва да изпълнява;

• могат да анализират, планират и изграждат инфраструктура за електронна търговия и да я интегрират с останалите приложения в бизнес организацията;

• могат да разработят и осъществят проект за електронна търговия за стартиране на уеб присъствие и онлайн бизнес;

• познават платформите за електронна търговия, техните характеристики, възможности и приложение;

• ще могат да създават сайтове за електронна търговия използвайки софтуер с отворен код;

• се ориентират в бъдещите тенденции в развитието на електронната търговия.

**III. разпространение на дисциплината**

University of Göttingen, Germany

https://www.uni-goettingen.de/en/ss-2016-electronic-commerce-systems/528312.html

San Francisco State University, USA

http://online.sfsu.edu/rnick/mannheim/syllabus.pdf

University of South Florida, USA

https://www.koofers.com/university-of-south-florida-usf/ism/4480-electronic-commerce-systems/

Southern Cross University, Australia

http://courses.scu.edu.au/units/isy10058-electronic-commerce-systems

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **${temi#1}1. Интернет и World Wide Web** | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 |
| *Въведение в технологичната инфраструктура за е-търговияМрежи с пакетна комутацияЕзици за маркиране в уебИнтранет и Екстранет мрежиИнтернет 2 и семантичния уебОснови на уеб сървъритеСофтуер за уеб сървъриСофтуерни инструменти за поддържане и управление на уеб сайтове* |
| **${temi#2}2. Механизми, форми и инструменти за е-търговия** | 4 | 0 | 2 | 0 | 4 | 0 |
| *Въведение в механизмите за е-търговияЕ-пазариМеханизми за покупки на клиенти – интернет магазини, е-молове и порталиТърговски решения – електронни каталози, търсещи машини и колички за пазаруванеЕ-аукционни, обмяна и онлайн сделкиВиртуални общности и социални мрежиВиртуални светове като електронна търговска платформаРазвиващи се платформи за е-търговияРазвитие на Web 3.0, Web 4.0 и Web 5.0* |
| **${temi#3}3. Мобилна търговия** | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 |
| *Концепция, приложения и формиКомпоненти и услуги на мобилната търговияМобилни финансови приложенияМобилни корпоративни решенияМобилни забавления, игри, услуги на клиенти и мобилно пазаруванеБазирана на местоположението мобилна търговия и мобилни социални мрежиПроблеми на прилагането на мобилната търговия – сигурност, поверителност, бариери пред мобилната търговия*  |
| **${temi#4}4. Изисквания към софтуера за е-търговия** | 2 | 0 | 1 | 0 | 2 | 0 |
| *Алтернативи за уеб хостингБазови функции на софтуера за е-търговияДопълнителни функции на софтуера за е-търговияИзбор на софтуер за е-търговия в зависимост размера на предприятието* |
| **${temi#5}5. Планиране, изграждане и интеграция на инфраструктура за е-търговия** | 6 | 1 | 3 | 0.5 | 6 | 1 |
| *Планиране на инициативите за е-търговияСтратегии за развитие на уеб сайтове за е-търговияУправление на осъществяването на е-търговияИзграждане на приложения и инфраструктура за е-търговияПодход за разработване на среда за е-търговияВъзможности за разработване на приложения за е-търговияКритерии за избиране на подход за разработване на приложенияСофтуерни пакети и комплекти за е-търговияИнтегриране на приложенията за е-търговия със системите на заден фронтСелекция на доставчик и софтуерАнализ на използването и управление на сайта* |
| **${temi#6}6. Системен подход за изграждане на система за е-търговия** | 6 | 1 | 3 | 0.5 | 6 | 1 |
| *Създаване на форма за е-търговияИзбор на софтуерИзбор на хардуерДруги инструменти за е-търговияРазработване на мобилен уеб сайт и създаване на мобилни приложения* |
| **${temi#7}7. Разработване на проект за е-търговия и стартиране на онлайн бизнес** | 6 | 1 | 3 | 0.5 | 6 | 1 |
| *Въвеждане на инициативи за е-търговияИзграждане или придобиване на уеб сайтХостинг на уеб сайт и получаване на име на домейнСъздаване и управление на уеб съдържаниеДизайн на уеб сайтОсигуряване на услуги поддържащи е-търговияСтартиране на уеб сайта* |
| **${temi#8}8. Платформи за електронна търговия** | 4 | 1 | 2 | 0.5 | 6 | 1 |
| *Хоствани при доставчика и самостоятелно хоствани решения за е-търговияСравнение на софтуерните платформи за е-търговияВъведение в Magento 2Архитектура на Magento 2Настройване на средата на Magento 2Инсталиране на Magento 2* |
| **${temi#9}9. Създаване на електронен магазин с платформа за е-търговия** | 6 | 9 | 3 | 5 | 6 | 10 |
| *Инсталиране на MagentoНастройване и конфигуриране на електронния магазинРабота с каталога – добавяне на категории, продукти, атрибутиИзвършване на SEO оптимизация на сайтаУправляване на резервното архивиране и възстановяване на сайта* |
| **${temi#10}Информационна сигурност на уеб сайт за електронна търговия** | 2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| *Уязвимости и основни проблеми със сигурността на MagentoДобри практикиИзползване на инструменти за сигурностАктуализации на компонентите за сигурностОдит на сигурността на уебсайта за електронна търговия* |
| **${temi#11}Интеграция на уеб сайт за електронна търговия с външни софтуерни системи** | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| *Необходимост от интеграция на уеб сайта за електронна търговияПодходи за извършване на интеграция на Magento с трета страна услугиСъздаване на интеграция в MagentoПреглед на софтуерните решения за интеграция* |
| **${temi\_sum#1}Общо:** | **42** | **14** | **21** | **7** | **42** | **14** |

**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  OpenCart 2.x | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Попов, В. Системи за електронна търговия. Академично издателство “Ценов”, 2017 |
|  2. 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. |
|  3. Schneider, G. Electronic Commerce. 12th Edition. Thomson. 2016. ISBN: 1305867815. |
|  4. Laudon, K., Traver, C. E-Commerce 2020–2021: Business, Technology and Society, Global Edition, 16th edition. Pearson, 2020.ISBN-13: 9781292343167. |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Turban, E., Outland, J., King, D., Lee, J.K., Liang, T.-P., Turban, D.C. Electronic Commerce 2018: A Managerial and Social Networks Perspective. Springer. 2018. ISBN: 978-3-319-58715-8. |
|  2. Khliupko, V. Magento 2 DIY.Apress. 2017. ISBN-13 (electronic): 978-1-4842-2460-1 |

 **6.3. Нормативни документи**

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. Exploring Magento 2 Backend: Extensions -> Integrations. Firebear Studio. 2020.  https://firebearstudio.com/blog/exploring-magento-2-backend-extensions-integrations.html |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………${authors#1}(доц. д-р Веселин Попов) |
|  …………………………………${authors#2}(гл. ас. д-р Искрен Таиров) |

Ръководител катедра:

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