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“Електронна търговия и електронни разплащания” |
| **Код на дисциплината: ФММ-КБИ-М-349****Брой кредити по учебен план: (6)** |
| Образователно-квалификационна степен: МАГИСТЪР | Код на документа:УД/УПР-ФММ-КБИ-М-349 |
| Форма на обучение: РЕДОВНА/ЗАДОЧНА/ДИСТАНЦИОННАЕзик: БЪЛГАРСКИ | Версия:v.01/2021 |

**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 | 27 | 31 | 0 |
| 2.2.2. Есета/доклади | 0 | 0 | 0 |
| 2.2.3. Казуси и делови игри | 0 | 0 | 20 |
| 2.2.4. Онлайн тестови и изпитни модули | 20 | 30 | 27 |
| **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)* | 30% | 20% | 0% |
| 1.2. Семестриални контролни *(% от комплексната оценка)* | 10% | 0% | 0% |
| 1.3. Академични задания  *(% от комплексната оценка)* | 20% | 40% | 60% |
| **2. Семестриален изпит***(% от комплексната оценка)* *Форма на провеждане:**Тест с отворени и затворени въпроси* | **40%** | **40%** | **40%** |
| **Общо за дисциплината** | **100%** | **100%** | **100%** |

**II. Анотация**

**2.1. Цел на курса**

Целта на курса по "Електронна търговия и електронни разплащания" е придобиване на познания и практически умения в едни от най-развиващи се и постоянно доказващи своята перспективност области, каквито са електронната търговия и електронните разплащания. Идеята е да се подготвят на висококвалифицирани специалисти, които да са способни да проектират и организират дейността на компаниите в съответствие с модерните форми и технологични изискванията на електронната търговия. Едновременно с това съдържанието на курса разкрива възможностите за прилагане на банковите карти и електронно банкиране, разплащането през Интернет и всички други съвременни инструменти за разплащане, които са на разположение на потребителите в прехода към дигитална икономика.

**2.2. Предварителни изисквания**

Дисциплината “Електронна търговия и електронни разплащания“, предполага наличието на познания в няколко предметни области, като бизнес информатика, информационни технологии, търговия, финанси. Тя систематизира всичко научено и придобито до този момент на обучение в бакалавърската степен. Това предполага студентите да притежават познания в областта на проектирането, програмирането и внедряването на софтуерни продукти; да са запознати с особеностите и методи на търговия, да познават основните принципи на управление на предприятията и организациите.

**2.3. Използвани методи на преподаване**

***2.3.1 Редовна и задочна форма***

В процеса на преподаване на дисциплината се използва електронна платформа за дистанционно обучание, която позволява асинхронни и синхронни консултации, онлайн тестове, мултимедийни презентации, казуси, курсови работи и задания.

***2.3.2 Дистанционна форма***

В процеса на преподаване на дисциплината се използват предимно интерактивни методи като: онлайн тестове, мултимедийни презентации, казуси, курсови работи и задания.

**2.4. Очаквани резултати**

В резултата на получените знания и придобитите практически умения, магистрите трябва да могат да дефинират на възможностите и ползите от електронната търговия, да анализират алтернативите решения за реализация на електронен магазин, да предлагат подходите и пътищата за неговото реализиране.

Завършилият програмата магистър е организатор и ръководител на ИТ проекти в областта на електронната търговия. Той консултира и управлява дейности, свързани с ефективното използване на информационните технологии в осъществяването на информационната и маркетинговата политика.

Завършващите магистърската програма „Електронен бизнес и електронни разплащания” трябва да имат компетенции и умения да:

 Идентифицират творчески и анализират критериите и спецификациите, които са подходящи за решаването на конкретни проблеми на електронната търговия;

 Анализират информационни технологии и възможностите за приложението им в създаването на електронен магазин;

 Прилагат ефективно теоретичните знания и практически умения за реализиране на електронни разплащания.

**III. разпространение на дисциплината**

The University of Hamburg

The University of Portsmoth

The University of Toronto

The University of Manchester

**IV. Учебно съдържание**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ТемИ** | **Редовна форма на обучение** | **Задочна форма на обучение** | **Дистанционна форма на обучение** |
| **Л** | **У** | **Л** | **У** | **Л** | **У** |
| **${temi#1}Електронната търговия – приложение на Интернет-технологиите в бизнеса** | 4 | 0 | 2 | 0 | 4 | 0 |
| *Електронна търговия – особености и място в сферата на търговиятаОсновни елементи на електронния магазинИнфраструктура на електронната търговия* |
| **${temi#2}Пазарни участници в електронната търговия и нови посредници** | 4 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 |
| *ДоставчициПроизводителиТърговциКлиентиФинансови институцииСпомагателни звена по информационната веригаТехнология на обслужване и разплащане в електронната търговия* |
| **${temi#3}Създаване на електронен магазин** | 5 | 5 | 3 | 2 | 5 | 5 |
| *Методи за реализиране на електронната търговияСъздаване на електронен магазинЕтапи в създаването на електронен магазин* |
| **${temi#4}Управление на електронен магазин** | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| *Структурата на електронен магазинИзпълнявани функции по управлението и обслужването на електронен магазинОрганизация на взаимоотношенията с клиентитеКонтрол на достъпа и транзакциите* |
| **${temi#5}Ползи и рискове за участниците в електронната търговия** | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| *Ползи за участниците в електронната търговияРискове при осъществяване на електронната търговияПредимства и недостатъци на електронната търговия в България* |
| **${temi#6}Пазари и преход към дигиталните пазари** | 4 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 |
| *Пазар обща характеристика и структураСубекти и обекти на пазараФункции и особености на пазараНови типове взаимоотношения и пазарни посреднициДигитални пазари* |
| **${temi#7}Бизнес модели за електронна търговия** | 4 | 1 | 2 | 0 | 4 | 1 |
| *Електронен бизнес електронна търговияОсновни бизнес модели на електронна търговияДруги бизнес модели* |
| **${temi#8}Системи за електронни разплащания** | 4 | 0 | 2 | 1 | 4 | 0 |
| *Система за електронни разплащания – БИСЕРАСистема за електронни разплащания в реално време RINGSСистема за международни разплащания S.W.I.F.T.Други системи международни разплащания* |
| **${temi#9}Системи за разплащания с банкови карти** | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 |
| *Банкови карти. Видове и възможности за приложениеСистема за обслужване на разплащания с банкови карти БОРИКА.Участници в разплащателния процес с банкови карти.Ауторизационен център.Видове терминали за работа с банкови карти.* |
| **${temi#10}Съвременни методи за електронни разплащания** | 5 | 3 | 2 | 1 | 5 | 3 |
| *Системата за електронно банкиране. Същност и класификация на мобилните плащанияОнлайн система за разплащане (PayPal, Amazon Payments)Виртуална валута (Bitcoin, Linden Dollar)* |
| **${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  Wampserver | X | X |

**VI. ПреПОРЪЧИТЕЛНИ МАТЕРИАЛИ И НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ**

 **6.1. Основна литература**

|  |
| --- |
|  1. Шишманов, К., Електронна търговия и електронни разплащания, АБАГАР, Велико Търново |
|  2. Моцев, М., Електронна търговия, Фор Ком, София |
|  3. Carey, P., The Internet and E-commerce, Thorogood, London |
|  4. Turban, E., King, D., Lee, J., Liang, T., Turban, D. Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective. Eighth Edition. Springer |
|  5. Laudon, K., Traver, C. E-commerce: business. technology. society. 12th Edition. Pearson |

 **6.2. Допълнителна литература**

|  |
| --- |
|  1. Шишманов, К. Информационни технологии във финасовата сфера, АБАГАР |
|  2. Turban, E., Lee, J., King, D., McKay, J., Marshall, P. Electronic Commerce: A Managerial Perspective. 5th Edition. Pearson |
|  3. Върбанов, Р., К. Шишманов и др., Информационни технологии в бизнеса, Фабер, Велико Търново |
|  4. Краева, В., Електронен бизнес, Свищов |
|  5. Barker, D., Web Content Management – Systems, Features and best practices, O’Reilly Media |

 **6.3. Нормативни документи**

|  |
| --- |
|  1. Redecker, C., & Punie, Y. European Framework for the Digital Competence of Educators: DigCompEdu |
|  2. Vuorikari, R., Punie, Y., Carretero, S., & Van Den Brande, G. DigComp 2.0: The Digital Competence Framework for Citizens. |
|  3. Закон за електронната търговия |
|  4. Закон за защита на потребителите |
|  5. Закон за електронния документ и електронните удостоверителни услуги |

 **6.4. Интернет ресурси**

|  |
| --- |
|  1. Compare E-Commerce Platforms Software. G2 Crowd. https://www.g2crowd.com/categories/e-commerce-platforms |
|  2. Create and develop your business with PrestaShop.https://www.prestashop.com/en |
|  3. Prestashop България.https://www.presta.bg/ |
|  4. How to choose a CMS for your website.https://www.intechnic.com/blog/how-to-choose-a-cms-for-your-website |

Съставил/и/:

|  |
| --- |
|  …………………………………${authors#1}(проф. д-р Красимир Шишманов) |
|  …………………………………${authors#2}(гл. ас. д-р Искрен Таиров) |
|  …………………………………${authors#3}(гл. ас. д-р Кремена Маринова-Костова) |

Ръководител катедра:

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