

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ  
«ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ НАЦІОНАЛЬНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Циклова комісія фінансово-облікових дисциплін

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Заступник директора  
з навчальної роботи



Людмила ІЛІЯШЕНКО

27 серпня 2024 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

**підготовки фахового молодшого бакалавра  
освітньо-професійна програма ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ  
ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**галузь знань 07 УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ  
спеціальність 076 ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ТОРГІВЛЯ**

**мова навчання: українська  
статус дисципліни: обов'язкова**

Чернігів – 2024 рік

Робоча програма з дисципліни «Електронна комерція» складена на основі освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність спеціальності 076 Підприємництво та торгівля – 23 серпня 2024 р. – 10 с.

Розробник:                      Вадим Примаченко  
викладач вищої кваліфікаційної категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії фінансово-облікових дисциплін.

Протокол № 1 від 27 серпня 2025 р.

Голова циклової комісії

Галина ПОПОВА

### 1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників                                                                                                   | Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійний ступінь  | Характеристика навчальної дисципліни |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
|                                                                                                                           |                                                            | денна<br>форма навчання              |
| Кількість кредитів – 3                                                                                                    | Галузь знань<br>07 Управління та адміністрування           | Обов’язкова                          |
| Змістових модулів - 2                                                                                                     | Спеціальність:<br>076 Підприємництво та торгівля           | <b>Рік підготовки:</b>               |
| Загальна кількість годин - 90                                                                                             |                                                            | ПЗСО – 2-й, БСО – 3-й                |
|                                                                                                                           |                                                            | <b>Семестр</b>                       |
|                                                                                                                           |                                                            | ПЗСО – 4, БСО - 6                    |
| Тижневих годин для денної форми навчання:<br>аудиторних – 2<br>самостійної роботи здобувача фахової передвищої освіти – 4 | Освітньо-професійний ступінь:<br>фаховий молодший бакалавр | <b>Лекції</b>                        |
|                                                                                                                           |                                                            | 12 год.                              |
|                                                                                                                           |                                                            | <b>Практичні, семінарські</b>        |
|                                                                                                                           |                                                            | 18 год.                              |
|                                                                                                                           |                                                            | <b>Самостійна робота</b>             |
|                                                                                                                           |                                                            | 60 год                               |
|                                                                                                                           |                                                            | Вид контролю:                        |
|                                                                                                                           |                                                            | Залік                                |

### 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Мета навчальної дисципліни:** формування системи теоретичних та практичних знань про основні напрями розвитку електронної комерції, способи її ведення, механізми підтримки та застосування підприємницької діяльності в Інтернет середовищі.

**Передумови вивчення дисципліни "Електронна комерція":** для опанування дисципліни використовуються знання з дисципліни "Інформатика і комп’ютерна техніка".

**Завдання навчальної дисципліни:** Основними завданнями вивчення дисципліни “Електронна комерція” є:

- розуміння сутності електронного бізнесу та е-комерції;
- вивчення видів та моделей е-бізнесу;
- усвідомлення сутності системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі.

На основі вивчення дисципліни "Електронна комерція" у здобувачів фахової передвищої освіти формуються наступні *компетентності*:

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

### 3. Очікувані результати навчання

Під час вивчення дисципліни здобувачі фахової передвищої освіти мають досягти або вдосконалити наступні програмні результати навчання, передбачені освітньо-професійною програмою:

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі діяльності.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

*У підсумку здобувачі фахової передвищої освіти повинні знати:*

теоретичні основи організації та функціонування підприємств електронного бізнесу, види електронного бізнесу, особливості формування системи електронної комерції у корпоративному секторі та системи електронної комерції у споживчому секторі.

*уміти:*

характеризувати кожний із видів електронного бізнесу, наводити приклади моделей е-комерції, працювати з електронним магазином, робити покупки за допомогою електронного магазину з використанням різноманітних видів електронних платіжних систем.

#### 4. Програма навчальної дисципліни

##### **Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції та організація продажу товарів через інтернет.**

###### **Тема 1. Поняття та значення електронної комерції (РН4, РН 15)**

Порівняльний аналіз традиційної комерції з електронною. Поняття електронної комерції та її цикл. Типи та види електронної комерції. Моделі електронної комерції. Можливості електронної комерції.

###### **Тема 2. Поняття інтернет-магазину та особливості його створення (РН4, РН 15)**

Основні аспекти, переваги та недоліки створення інтернет-магазину. Процес створення інтернет магазину. Підходи до створення інтернет-магазину.

###### **Тема 3. Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням (РН4, РН 15)**

Суть і особливості інтернет-аукціонів. Типи аукціонів та товари, що продаються на інтернет-аукціонах. Організаційне забезпечення інтернет-аукціонів. Організація роботи інтернет-аукціону.

###### **Тема 4. Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням (РН4, РН 15)**

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) торговельні майданчики. Горизонтальні (багатогалузеві) торговельні майданчики.

##### **Змістовий модуль 2. Організаційно - методичні основи електронної комерції**

###### **Тема 5. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції (РН4, РН 15)**

Поняття електронних платіжних систем та вимоги до них. Особливості кредитних Internet-систем. Дебетові Internet-системи та їх специфічні платіжні засоби. Забезпечення захисту в платіжних системах Internet.

###### **Тема 6. Організація надання послуг в електронній комерції (РН4, РН 15)**

Особливості надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид послуг. Організація надання банківських послуг через Internet. Електронні страхові послуги. Система дистанційного навчання як сегмент ринку електронних послуг. Туристичні послуги в мережі Internet.

###### **Тема 7. Електронний маркетинг (РН4, РН 15)**

Особливості сучасного інтернет-маркетингу. Аналіз якості Internet-представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу. Основні принципи і засоби реклами в мережі Internet. Особливості застосування засобів Internet- реклами. Формування цін на товари і послуги в мережі Internet.

###### **Тема 8. Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції (РН4, РН 15)**

Моделі регулювання електронної комерції. Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції.

###### **Тема 9. Ефективність електронної комерції (РН4, РН 15)**

Поняття ефективності. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції.

### 5. Структура навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем                                                                                   | Кількість годин |              |           |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------|-----------|-----------|
|                                                                                                                 | Всього          | у тому числі |           |           |
|                                                                                                                 |                 | л            | п         | с.р.      |
| <b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи електронної комерції та організація продажу товарів через інтернет</b> |                 |              |           |           |
| 1. Поняття та значення електронної комерції                                                                     |                 | 2            | 2         | 6         |
| 2. Поняття інтернет-магазину та особливості його створення                                                      |                 | 2            | 2         | 6         |
| 3. Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням                                 |                 | 2            | 2         | 6         |
| 4. Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням               |                 | 2            | 2         | 6         |
| <b>Разом за змістовим модулем 1</b>                                                                             | <b>40</b>       | <b>8</b>     | <b>8</b>  | <b>24</b> |
| <b>Змістовий модуль 2. Організаційно - методичні основи електронної комерції</b>                                |                 |              |           |           |
| 5. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції                                             |                 | 2            | 2         | 6         |
| 6. Організація надання послуг в електронній комерції                                                            |                 | 2            | 2         | 6         |
| 7. Електронний маркетинг                                                                                        |                 |              | 2         | 8         |
| 8. Регулювання та організаційно правове забезпечення електронної комерції                                       |                 |              | 2         | 8         |
| 9. Ефективність електронної комерції                                                                            |                 |              | 2         | 8         |
| <b>Разом за змістовим модулем 2</b>                                                                             | <b>50</b>       | <b>4</b>     | <b>10</b> | <b>36</b> |
| <b>Разом годин за дисципліну</b>                                                                                | <b>90</b>       | <b>12</b>    | <b>18</b> | <b>60</b> |

### 6. Теми практичних занять

| № з/п | Назва теми                                                                                     | Кількість годин |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Поняття та значення електронної комерції                                                       | 2               |
| 2     | Поняття інтернет-магазину та особливості його створення                                        | 2               |
| 3     | Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням                   | 2               |
| 4     | Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням | 2               |
| 5     | Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції                               | 2               |
| 6     | Організація надання послуг в електронній комерції                                              | 2               |
| 7     | Електронний маркетинг                                                                          | 2               |
| 8     | Регулювання та організаційно-правове забезпечення електронної комерції                         | 2               |
| 9     | Ефективність електронної комерції                                                              | 2               |
|       | <b>Разом</b>                                                                                   | <b>18</b>       |

### 7. Теми семінарських занять

| № з/п | Назва теми                       | Кількість годин |
|-------|----------------------------------|-----------------|
|       | Не передбачено навчальним планом |                 |

### 8. Самостійна робота

| № з/п | Назва теми                                                                                     | Кількість годин |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1     | Поняття та значення електронної комерції                                                       | 6               |
| 2     | Поняття інтернет-магазину та особливості його створення                                        | 6               |
| 3     | Поняття інтернет-аукціонів та організація продажу товарів з їх використанням                   | 6               |
| 4     | Поняття електронних торговельних майданчиків та організація продажу товарів з їх використанням | 6               |
| 5     | Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції                               | 6               |
| 6     | Організація надання послуг в електронній комерції                                              | 6               |
| 7     | Електронний маркетинг                                                                          | 8               |
| 8     | Регулювання та організаційно правове забезпечення електронної комерції                         | 8               |
| 9     | Ефективність електронної комерції                                                              | 8               |
|       | Разом                                                                                          | 60              |

### 9. Перелік питань до заліку

1. Порівняння традиційного бізнесу з електронним.
2. Е-бізнес в Україні.
3. Інтернет-аукціон, типи, приклади (в світі, в Україні, іншій країні за вибором студента, погодженим з викладачем).
4. Інтернет-магазин і інтернет-вітрина, особливості, відмінності, приклади.
5. Портали в Інтернет, особливості, відмінності, приклади.
6. Правове регулювання електронної торгівлі в Україні.
7. Правове регулювання інформаційних технологій.
8. Інтернет-маркетинг.
9. Інтернет-реклама.
10. ПР (паблік рилейшенс) в Інтернеті: особливості, приклади.
11. Сайт для підприємства як інструмент маркетингу.
12. Сутність терміну: «Інформаційна економіка». Комерційне використання Інтернету.
13. Поняття електронної комерції, переваги і недоліки?
14. Системи B2B, особливості, об'єми, приклади.
15. Системи B2C, особливості, об'єми, приклади.
16. Електронний бізнес - масштаби і перспективи розвитку. Ринок електронної комерції: сьогодні і завтра.
17. Інтернет-огляд можливостей українського інтернету: пошуковики, каталоги (структура і особливості розвитку), поштові служби, провайдери, хостингпровайдери і т.п.
18. Хто такі контент-провайдери?
19. Корпоративні портали: визначення, види, тенденції.
20. Як працюють онлайн-аукціони, їх особливості.
21. Напрями розвитку інформаційних технологій, що мали найбільший вплив на появу і зріст електронного бізнесу.
22. Пошук інформації в Інтернеті, ресурси їх можливості?
23. Цінові моделі розміщення інтернет-реклами?
24. Дослідження за допомогою Інтернету. Одержання маркетингової інформації про відвідувачів Веб-сайта.
25. Розробка інформаційних систем (веб-будівництво), загальні підходи.

26. Платіжні системи в Інтернеті, огляд їх можливостей.

27. Поточний стан і перспективи розвитку систем інтернет-платежів в Україні.

### 10. Методи навчання

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні (лекція, бесіда, пояснення, розповідь, діалог), наочні (ілюстрація, демонстрація), практичні (письмові та усні вправи, навчальні практикуми).

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності: навчальна дискусія, створення ситуації у процесі викладання, опора на життєвий досвід здобувача освіти.

3. Методи контролю і самоконтролю у навчанні: усний, письмовий, тестовий, графічний, самоконтроль, самооцінка.

4. Інноваційні методи: проблемне навчання, перевернуте навчання, кейс-метод, електронні освітні платформи, гостьові лекції.

### 11. Засоби діагностики результатів навчання

#### Поточний:

- усний контроль (фронтальне, групове, індивідуальне, комбіноване, репродуктивне, реконструктивне, творче);
- письмовий контроль (диктант);
- тестовий контроль (тести відкритої форми, тести закритої форми, тест-альтернатива, тест-відповідність);
- самоконтроль.

**Підсумковий контроль:** 4 семестр ПЗСО, 6 семестр БСО – залік.

Задля реалізації принципу диференціації та індивідуалізації навчання контроль проводиться з використанням різнорівневих завдань.

### 12. Критерії оцінювання знань здобувачів освіти

Навчальні досягнення здобувачів фахової передвищої освіти II року навчання на основі повної середньої освіти та III року навчання на основі базової середньої освіти оцінюються за 4-бальною шкалою.

На практичних заняттях здобувачі освіти отримують оцінку:

| Бали           | Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів фахової передвищої освіти                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «незадовільно» | Здобувачі фахової передвищої освіти мають нечіткі уявлення про об'єкт вивчення, відтворюють частину навчального матеріалу, за допомогою викладача виконують елементарні завдання.                                                                                                                                                       |
| «задовільно»   | Здобувачі фахової передвищої освіти відтворюють основний навчальний матеріал, здатні з помилками й неточностями дати визначення понять. Вміють застосовувати знання при виконанні завдань за зразком                                                                                                                                    |
| «добре»        | Знання здобувачів фахової передвищої освіти є достатніми. Здобувачі фахової передвищої освіти застосовують вивчений матеріал у стандартних ситуаціях, намагаються аналізувати, встановлювати найсуттєвіші зв'язки і залежність між явищами, фактами, робити висновки. Відповіді їх логічні, хоч і мають неточності та незначні помилки. |
| «відмінно»     | Здобувачі фахової передвищої освіти мають повні, глибокі знання в обсязі та в межах вимог навчальних програм, усвідомлено використовують їх у стандартних та нестандартних ситуаціях. Уміють самостійно аналізувати, оцінювати, узагальнювати опанований матеріал, самостійно користуватися джерелами інформації, приймати рішення      |



Під час заліку навчальні досягнення здобувачів фахової передвищої освіти оцінюються:

«відмінно» - якщо здобувач фахової передвищої освіти має глибокі і системні знання, вміє аналізувати та узагальнювати теоретичний матеріал, співвідносити загальні знання з конкретними ситуаціями; оволодів навичками критично оцінювати ситуацію; обізнаний з основною та додатковою літературою в даній області; матеріал викладає логічно, послідовно, переконливо.

«добре» - якщо здобувач фахової передвищої освіти виявив достатньо повні знання з дисципліни; дає правильні, хоча і не завжди повні визначення та відповіді на питання; оволодів навичками співвідносити теоретичні знання з конкретними ситуаціями; допускає незначні неточності в розкритті окремих теоретичних положень.

«задовільно» – якщо здобувач фахової передвищої освіти засвоїв програмний матеріал дисципліни в передбаченому обсязі з деякими неточностями; значну частину навчального матеріалу відтворює на репродуктивному рівні; відтворення матеріалу непослідовне, неточне.

«незадовільно» – здобувач фахової передвищої освіти виявив слабкі знання теоретичного програмного матеріалу; не зміг дати визначення основних понять; відтворення матеріалу непослідовне, нелогічне, фрагментарне.

Система оцінювання різнорівневих завдань для здобувачів освіти (тести, самоконтроль):

- перший рівень – середній (3 бали). Здобувач освіти відтворює основний навчальний матеріал, здатний виконувати завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності;
- другий рівень — достатній (4 бали). Здобувач освіти знає істотні ознаки понять, явищ, зв'язки між ними, вміє пояснити основні закономірності, а також самостійно застосовує знання в стандартних ситуаціях, володіє розумовими операціями (аналізом, абстрагуванням, узагальненням). Відповідь здобувача освіти правильна, логічна, обґрунтована, хоча їй бракує власних суджень;
- третій рівень – високий (5 балів). Знання здобувача освіти є глибокими, міцними, системними; здобувач освіти вміє застосовувати їх для виконання творчих завдань, його навчальна діяльність позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні ситуації, явища і факти, виявляти й відстоювати особисту позицію.

### **13. Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті**

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках окремих тем навчальної дисципліни, здійснюється викладачем за зверненням здобувача фахової передвищої освіти та представленням документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва, скріншоти тощо).

Рішення про визнання та оцінка за відповідну частину освітнього компонента приймається викладачем за результатами співбесіди зі здобувачем фахової передвищої освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена Порядком визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти у Відокремленому структурному підрозділі «Фаховий коледж економіки і технологій Національного університету «Чернігівська політехніка».

#### 14. Методичне забезпечення

1. Конспект лекцій з дисципліни «Електронна комерція» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. / Укл.: Вадим Примаченко. - Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка».

2. Методичні вказівки до практичних занять з дисципліни «Електронна комерція» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. / Укл.: Вадим Примаченко. - Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка».

3. Методичні вказівки до самостійної роботи здобувачів освіти з дисципліни «Електронна комерція» для здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. / Укл.: Вадим Примаченко. - Чернігів: ВСП «ФКЕТ НУ «Чернігівська політехніка».

4. Пакет завдань для поточного оцінювання результатів навчання здобувачів фахової передвищої освіти освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. / Укл.: Вадим Примаченко.

#### 14. Рекомендована література

##### Базова

1. Електронна комерція : підручник / М. З. Швиденко, О. М. Касаткіна, О. М. Швиденко ; Національний університет біоресурсів і природокористування України. - Перевидання, доповнене і перероблене. - К. : ФОП Ямчинський О.В., 2020. - 478 с.
2. Краус К. М., Краус Н. М., Манжура О. В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля : навчально-метод. посібник. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с. <https://surl.li/koxqka>
3. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 216 с. <https://surl.li/sfvosr>
4. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція : навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с. <https://surl.li/wfhyab>

##### допоміжна:

1. Присакар І. І. Інтернет-маркетинг як сучасна платформа для розвитку бізнесу / І.І. Присакар // Бізнес Інформ. – 2015. – №12. – С. 333-339.
2. Черномор В. О. Сучасний стан та перспективи розвитку платіжних систем в сфері електронної комерції / В. О. Черномор // Фінансовий простір. – 2015. – № 1. – С. 283-291.

#### 15. Інформаційні ресурси

1. Центр електронної комерції e-Commerce.com.ua URL: <http://e-commerce.com.ua/>
2. Ecommerce Times [URL:http://www.ecommercetimes.com/](http://www.ecommercetimes.com/)