

Черкаський державний технологічний університет  
Факультет інформаційних технологій і систем

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Голова вченої ради  
факультету

Протокол № 5  
«17» лютого 2020

## СИЛАБУС

навчальної дисципліни

**«Електронна комерція та електронний бізнес»**

Шифр за ОПП – ВПШБ11

Освітній рівень - бакалаврський

Галузь знань - 12 – інформаційні технології

Спеціальність - 126 – інформаційні системи та технології

Освітня програма - «Web-технології, Web-дизайн»

2019 - 2020 навчальний рік

Силабус навчальної дисципліни «Електронна комерція та електронний бізнес»  
(назва навчальної дисципліни)  
підготовки здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 126 – Інформаційні системи та технології, освітня програма «Web-технології , Web-дизайн» - 13 стор.

Силабус складений на основі програми навчальної дисципліни «Електронна комерція та електронний бізнес», шифр (за ОПП) –ВППБ11.

Розробник силабусу:

Тарасенко Ярослав Володимирович, к.т.н., асистент кафедри ІТП  
(ПБ, наук.ст., вчене зв., посада НПП кафедри, що розробив силабус)


Силабус затверджений на засіданні кафедри інформаційних технологій проектування

Протокол № 8 від «10» січня 2020 року

Обговорено та рекомендовано до затвердження методичною комісією факультету інформаційних технологій і систем

14» лютого 2020 р., протокол № 4

Голова методичної комісії  
факультету інформаційних технологій і систем



підпис

/А.Р. Карапетян/  
ПБ

## 1. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА

Прізвище, ім'я, по батькові	Тарасенко Ярослав Володимирович
Науковий ступінь	к.т.н.
Наукове звання	-
Посада	асистент
Місце роботи	Черкаський державний технологічний університет
Адреса кафедри	18006, м. Черкаси, бул. Шевченка 460, каб. 603-1 корпус
Контактний телефон	(0472)51-15-86
Профайл викладача	<a href="https://chdtu.edu.ua/fitis/kitp/staff/item/13114-tarasenko-yaroslav-volodymyrovych">https://chdtu.edu.ua/fitis/kitp/staff/item/13114-tarasenko-yaroslav-volodymyrovych</a>
e-mail:	ya.tarasenko@chdtu.edu.ua
Профайл дисципліни	<a href="http://fitis.moodle.chdtu.edu.ua/course/view.php?id=577">http://fitis.moodle.chdtu.edu.ua/course/view.php?id=577</a>
Розклад консультацій	

## 2. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній рівень	Загальні характеристики		Навчальне навантаження з дисципліни	
			денна форма навчання	заочна форма навчання
<u>Галузь знань</u> 12 – інформаційні технології	Вибіркова		Курс підготовки:	
			4-й	
<u>Спеціальність</u> 126 – інформаційні системи та технології	Загальна кількість кредитів ЄКТС	4	Семестр підготовки:	
	Загальна кількість годин	120	8-й	
<u>Освітня програма</u> «Web-технології, Web-дизайн»	Кількість аудиторних годин	48	Лекції	
	Кількість годин самостійної роботи	72	24 год.	
			Практичні, семінарські	
<u>Освітній рівень</u> бакалаврський	Мова навчання - українська		Лабораторні	
			24 год.	
			Самостійна робота	
			72 год	
			Форма підсумкового контролю	
			Залік	

### 3. МЕТА І ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

<b>Мета викладання дисципліни</b>	Навчання майбутніх фахівців основних правил проведення усіх етапів діяльності підприємництва у мережі, технологій та засобів забезпечення процесу здійснення комерційної діяльності та електронного бізнесу в мережі Інтернет шляхом застосування методів ціноутворення, розробки рекламної кампанії із застосуванням web-сайтів з метою ухвалення угод, проведення фінансових операцій та організації зв'язків підприємства у мережі.
<b>Завдання вивчення дисципліни</b>	Розвиток у здобувачів конструктивної грамотності для оволодіння навичками забезпечення програмно-інструментальними засобами процесу здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет, використання сучасних web-технологій ведення електронного бізнесу, вміннями оцінювати ефективність здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет з використання сучасних інформаційних технологій.

### 4. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

№ з/п	Результати навчання
1	Здатність використовувати сучасні інформаційні системи та технології (виробничі, підтримки прийняття рішень, інтелектуального аналізу даних та інші), методики й техніки кібербезпеки під час виконання функціональних завдань та обов'язків.
2	Здатність розробляти бізнес-рішення та оцінювати нові технологічні пропозиції.
3	Демонструвати вміння розробляти техніко-економічне обґрунтування розроблення інформаційних систем та технологій та вміти оцінювати економічну ефективність їх впровадження.

## 5. ПРЕРЕКВІЗИТИ

*Дилінгові інформаційні системи, електронні мультимедійні інтерактивні видання, безпека та захист програм і даних, просування та підтримка web-орієнтованих інформаційних систем, управління IT-проектами.*

## 6. ПОСТРЕКВІЗИТИ

*Професійний практикум.*

## 7. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

<b>Змістовий модуль №1</b> <i>Електронна комерція в корпоративному секторі.</i>
<b>Тема 1</b> <i>Основні поняття інтернет-комерції та електронного бізнесу. Особливості розробки плану рекламної кампанії. Банерна реклама.</i>
<i>1.1. Базові поняття інтернет-комерції та електронного бізнесу. 1.2. Рекламна кампанія в мережі. Інструменти інтернет-маркетингу. 1.3. Медіа-план в рекламній кампанії. 1.4. Методи аналізу потенційної рекламної кампанії. 1.5. Методи банерної реклами.</i>
<b>Тема 2</b> <i>Організація віртуального представництва підприємства у мережі.</i>
<i>2.1. Віртуальні підприємства. 2.2. Віртуальні представництва. 2.3. Положення з організації віртуального підприємства. 2.4. Методика аналізу витрат на розробку віртуального представництва підприємства.</i>
<b>Тема 3</b> <i>Фінансові операції в мережі.</i>
<i>3.1. Методи ціноутворення в електронній комерції. 3.2. Електронні платіжні системи. 3.3. Пластикові картки та електронні гроші.</i>
<b>Тема 4</b> <i>Техніко-економічне обґрунтування та оцінка економічної ефективності електронної комерції.</i>
<i>4.1. Базові поняття ефективності електронної комерції. 4.2. Методи оцінки ефективності систем електронної комерції. 4.3. Оцінка ефективності затрат на використання інформаційних технологій в бізнесі. 4.4. Індекс ePerformance.</i>
<b>Змістовий модуль №2</b> <i>Розробка та використання програмних засобів електронної комерції.</i>
<b>Тема 1</b> <i>Інтернет-ресурси як бізнес-рішення для здійснення електронної комерції. Оцінка нових технологічних пропозицій.</i>
<i>1.1. Різновиди корпоративних представництв в мережі. 1.2. Оцінка та аналіз прибутковості та економічного ефекту від проекту. 1.3. Розробка web-сайтів для здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет. 1.4. Схема технологічного створення та розвитку інтернет-проекту в електронній комерції.</i>
<b>Тема 2</b> <i>Електронні засоби укладання угод.</i>

2.1. Особливості електронних договорів. 2.2. Електронні інструменти заключення угод на валютному ринку. 2.3. Схема роботи захищених онлайн-сервісів заключення угод. 2.4. Мобільна комерція.
<b>Тема 3</b> Автоматизовані засоби обробки онлайн-запитів користувачів.
3.1. Електронна обробка замовлень. 3.2. Автоматизоване керування доставкою. 3.3. Електронні засоби керування складом.
<b>Тема 4</b> Безпека в операціях електронного бізнесу.
4.1. Види та джерела загроз електронної комерції. 4.2. Методи оцінки ефективності систем безпеки електронного бізнесу. 4.3. Забезпечення конфіденційності комерційної інформації. 4.4. Використання електронно-цифрового підпису в електронному бізнесі. 4.5. Правові норми для регулювання безпеки електронної комерції.

## 8. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

№ теми	Назва модулів і тем	Форми організації навчання, кількість годин						Література, інформаційні ресурси
		Денна Форма			Заочна форма			
		Лекції	Практичні, лабораторні роботи	Самостійна робота	Лекції	Практичні, лабораторні роботи	Самостійна робота	
Змістовий модуль №1. Електронна комерція в корпоративному секторі.								
1	<b>Тема 1.</b> Основні поняття інтернет-комерції та електронного бізнесу. Особливості розробки плану рекламної кампанії. Банерна реклама.	4	4	10	-	-	-	1, 2, 5, 6
2	<b>Тема 2.</b> Організація віртуального представництва підприємства у мережі.	2	2	8	-	-	-	2, 4, 6, 8
3	<b>Тема 3.</b> Фінансові операції в мережі.	2	2	8	-	-	-	1, 2, 5, 8
4	<b>Тема 4.</b> Техніко-економічне обґрунтування та оцінка економічної ефективності електронної комерції.	4	4	10	-	-	-	1, 3, 7
Змістовий модуль №2. Розробка та використання програмних засобів електронної комерції.								
5	<b>Тема 5.</b> Інтернет-ресурси як бізнес-рішення для здійснення електронної комерції. Оцінка нових технологічних пропозицій.	2	2	8	-	-	-	2, 3, 7
6	<b>Тема 6.</b> Електронні засоби укладання угод.	4	4	10	-	-	-	1, 2, 4, 5, 6
7	<b>Тема 7.</b> Автоматизовані засоби обробки онлайн-запитів користувачів.	2	2	8	-	-	-	2, 3, 6, 8
8	<b>Тема 8.</b> Безпека в операціях електронного бізнесу.	4	4	10	-	-	-	1, 5, 6
	<b>Разом</b>	24	24	72	-	-	-	

## 9. ПРАКТИЧНІ / СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ, ЛАБОРАТОРНІ РОБОТИ

№ з/п	Назва лабораторної роботи	Кількість годин	
		Денна	Заочна
1	Розробка рекламної кампанії в мережі з використанням методів банерної реклами.	4	-
2	Розробка концептуальних положень з організації віртуального представництва підприємства у мережі.	2	-
3	Застосування методів ціноутворення в електронній комерції.	2	-
4	Використання методів оцінки економічної ефективності електронної комерції.	4	-
5	Розробка web-сайту для здійснення комерційної діяльності в мережі.	2	-
6	Розробка модуля укладання угод в онлайн-представництві.	4	-
7	Розробка автоматизованої системи обробки запитів користувача.	2	-
8	Забезпечення безпеки операцій електронного бізнесу.	4	-

### **МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

1. Методичні рекомендації до виконання лабораторних робіт з дисципліни «Електронна комерція та електронний бізнес» для здобувачів освітнього ступеня бакалавр за спеціальністю 126 «Інформаційні системи та технології» усіх форм навчання (<https://er.chdtu.edu.ua/handle/ChSTU/1011>)

## 10. САМОСТІЙНА РОБОТА

Поглиблене опрацювання розглянутих на лекціях та розгляд суміжних тем.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна	Заочна
1	Різновиди Інтернет-маркетингу. Їх призначення та використання в електронному бізнесі.	10	-
2	Використання сучасних мережних інформаційних продуктів для підтримки електронної комерції.	8	-
3	Використання нейронних мереж в Інтернет-маркетингу та ціноутворенні.	8	-

4	Засоби зниження затрат на використання інформаційних технологій в бізнесі.	10	-
5	Методи підвищення прибутковості від онлайн-представництва.	8	-
6	Особливості проведення та забезпечення захисту мобільних платежів.	10	-
7	Розробка бізнес-рішень в електронному бізнесі.	8	-
8	Техніки кібербезпеки при розробці онлайн-представництва підприємства.	10	-
Разом		72	-

## 11. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ

### 11.1 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль: усний контроль (в ході опитування під час захисту лабораторних робіт); письмовий контроль (при написанні контрольних робіт після засвоєння відповідних тем); лабораторний контроль; спостереження за ходом виконання лабораторних робіт.

Модульний контроль: у вигляді письмової контрольної роботи здійснюється в кінці кожного модуля (після засвоєння 4-ї та 8-ї лекції). В контрольній роботі міститься 8 запитань, відповіді на які у розгорнутому вигляді оцінюються від 1 до 3 балів за кожну повну відповідь (в залежності від складності запитання та об'єму очікуваної відповіді, загальною сумою 12 балів). Усі питання наведено в розділі «контрольні запитання» лабораторних робіт 1-4 для 1-го модуля та 5-8 для другого модуля (проводиться на 9-10 та 17-18 навчальному тижні за розкладом навчальних занять).

Рейтинговий контроль базується на результатах модульного контролю. Результати рейтингового контролю заносяться до журналу відображення успішності студентів (журнал рейтингового контролю), який зберігається в деканаті.

Семестровий контроль з дисципліни проводиться відповідно до навчального плану у вигляді семестрового заліку (перелік питань міститься в підрозділі 11.2 силабусу). Здобувач вважається допущеним до семестрового контролю, якщо він виконав усі види робіт, передбачені навчальним планом на семестр.

Оцінка навчальних досягнень здобувачів вищої освіти за всіма видами контролю здійснюється за національною системою та ECTS:



## Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### 11.2 ПИТАННЯ ДО ЗАЛІКУ

1. В чому різниця понять електронний бізнес та електронна комерція?
2. Які існують напрями електронної комерції?
3. Дайте визначення поняттю Інтернет-маркетинг.
4. Наведіть основні етапи планування рекламної кампанії в Інтернет.
5. Опишіть методи банерної реклами.
6. Наведіть характерні особливості віртуальних підприємств.
7. Перелічіть різновиди віртуальних представництв підприємства у мережі.
8. Які переваги та недоліки віртуальних підприємств?
9. Опишіть методику аналізу витрат на створення віртуального представництва підприємства в мережі.
10. Назвіть складові аспекти затрат на створення віртуального представництва.
11. Назвіть загальні принципи ціноутворення в електронній комерції.
12. Які фактори визначають рівень ціни на товари в мережі Інтернет?
13. Назвіть підходи до ціноутворення в електронній комерції.
14. Наведіть стратегії ціноутворення.
15. На які види поділяються платіжні системи?

16. Яким чином обираються показники оцінки ефективності конкретної форми комерційної діяльності в мережі?

17. Перелічіть показники ефективності електронної комерційної діяльності.

18. Яким чином проводиться оцінка ефективності різних аспектів електронної комерції?

19. Які існують способи оцінки витрат в Інтернет-технології для забезпечення функціонування електронного бізнесу?

20. В чому призначення системи ePerformance?

21. Наведіть значущі групи сайтів за ролями в електронному бізнесі.

22. Перелічіть основні задачі корпоративних представництв.

23. З яких розділів традиційно складається бізнес-сайт?

24. Опишіть критерії побудови корпоративного веб-сайту.

25. Порівняйте стратегії створення корпоративних проектів та інтернет-проектів.

26. В чому полягають обов'язки продавця та покупця при укладанні угод в електронній комерції?

27. Коли електронний договір вважається укладеним та яку інформацію повинне містити корпоративне інтернет-представництво для забезпечення укладання електронного договору?

28. Які переваги мають електронні біржі? Наведіть найбільш відомі електронні біржеві ринки.

29. Наведіть схему роботи системи здійснення захищених угод.

30. Що являє собою мобільна комерція? Наведіть приклад подібної технології.

31. Що таке CRM система, та в чому її особливості?

32. Яким чином слід обирати CRM систему?

33. Що таке TMS система та в чому її переваги?

34. Опишіть особливості та функціонал WMS систем.

35. Наведіть критерії вибору TMS та WMS системи.

36. Опишіть етапи проведення оцінки безпеки електронної комерції.

37. Наведіть способи забезпечення конфіденційності комерційної інформації.

38. Опишіть правову основу забезпечення безпеки електронної комерції.

39. Визначте умови, за яких використання ЕЦП прирівнюється до власноручного підпису.

40. Яка інформація становить комерційну інформацію, а яка ні?

## 11.3 КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

### ДЕННА ФОРМА

Модуль	Критерії оцінювання знань	Кількість балів максимум
Змістовий модуль № 1		
Тема 1. Основні поняття інтернет-комерції та електронного бізнесу. Особливості розробки плану рекламної кампанії. Банерна реклама.		6
Тема 2. Організація віртуального представництва підприємства у мережі.		7
Тема 3. Фінансові операції в мережі.		6
Тема 4. Техніко-економічне обґрунтування та оцінка економічної ефективності електронної комерції.		9
<i>Всього за змістовим модулем №1</i>		28
Змістовий модуль № 2		
Тема 5. Інтернет-ресурси як бізнес-рішення для здійснення електронної комерції. Оцінка нових технологічних пропозицій.		9
Тема 6. Електронні засоби укладання угод.		6
Тема 7. Автоматизовані засоби обробки онлайн-запитів користувачів.		7
Тема 8. Безпека в операціях електронного бізнесу.		10
<i>Всього за змістовим модулем №2</i>		32
Залік		40
Разом		100

## 12. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна

1. Дrajниця С.А. Електронна комерція : навчальний посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2015. 182 с.

2. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.

3. Chaffey D. E-business and E-commerce Management: Strategy, Implementation and Practice. New Jersey : Prentice Hall, 2009. 800 p. Available at: <https://fliphtml5.com/lnym/livo/basic>

## Допоміжна

4. Дrajниця С.А. Електронна комерція : навчальний посібник. Львів : Новий Світ-2000, 2013. 182 с.
5. Козак І.А., Береза А.М. Електронна комерція: навчальний посібник. К.: КНЕУ, 2002. 326 с.
6. Макарова М.В. Електронна комерція: посібник. К.: Академія, 2002. 272 с.
7. Томашевський О.М., Цегелик Г.Г., Вітер М.Б., Дубук В.І. Інформаційні технології та моделювання бізнес процесів: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2012. 296 с.
8. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція : опорний конспект лекцій для магістрів спеціальності 8.18010012 «Управління інноваційною діяльністю». Тернопіль : ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 155 с.

## 13. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. <https://westudents.com.ua>
2. <https://er.chdtu.edu.ua/simple-search?filterquery=тарасенко%2c+ярослав+володимирович&filtername=author&filtertype>equals>
3. <https://escrowbox.uapay.ua/info>

## 14. ПЕРЕЛІК НОРМАТИВНИХ ДОКУМЕНТІВ

1. Положення про організацію контролю та оцінювання якості навчання студентів (<https://chdtu.edu.ua/normative/regulations/item/420-polozhennya-pro-organizatsiyu-kontrolyu-ta-otsinyuvannya-yakosti-navchannya-studentiv>).
2. Положення про організацію освітнього процесу в Черкаському державному технологічному університеті (<https://chdtu.edu.ua/normative/regulations/item/3636-polozhennya-pro-orhanizatsiyu-osvitnoho-protsesu-v-cherkaskomu-derzhavnomu-tekhnologichnomu-universyteti>).
3. Кодекс академічної доброчесності Черкаського державного технологічного університету (<https://chdtu.edu.ua/normative/regulations/item/8892-kodeks-akademichnoyi-dobrochesnosti-cherkaskoho-derzhavnoho-tekhnologichnoho-universytetu-zimamy>).

## 15. ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

1.	Постійна обов'язкова частина	
1.1	Контрольна робота №1 (тема 1, 2, 3, 4)	10
1.2	Контрольна робота №2 (тема 5, 6, 7, 8)	10

1.3	Лабораторна робота №1	5
1.4	Лабораторна робота №2	5
1.5	Лабораторна робота №3	5
1.6	Лабораторна робота №4	5
1.7	Лабораторна робота №5	5
1.8	Лабораторна робота №6	5
1.9	Лабораторна робота №7	5
1.10	Лабораторна робота №8	5
	<b>Разом</b>	60
2.	<b>Додаткова варіативна частина</b>	
2.1	Активна робота на занятті	5
2.2	Виступ із доповіддю на науковому семінарі	25
2.3	Призове місце на конкурсі студентських робіт ЧДТУ	15
	<b>Разом</b>	45
3.	<b>Штрафна частина</b>	
3.1	Пропуск одного заняття.	-1
3.2	Захист лабораторної роботи №1 після 3-го навчального тижня	-2
3.3	Захист лабораторної роботи №2 після 5-го навчального тижня	-2
3.4	Захист лабораторної роботи №3 після 7-го навчального тижня	-2
3.5	Захист лабораторної роботи №4 після 9-го навчального тижня	-2
3.6	Захист лабораторної роботи №5 після 11-го навчального тижня	-2
3.7	Захист лабораторної роботи №6 після 13-го навчального тижня	-2
3.8	Захист лабораторної роботи №7 після 15-го навчального тижня	-2