

Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II

Ступінь вищої освіти	Перший (бакалаврський)	Форма навчання	Денна / заочна	Навчальний рік/семестр	2021-2022/ II
-----------------------------	-----------------------------------	-----------------------	---------------------------	-------------------------------	--------------------------

Силабус

Назва навчальної дисципліни	Електронна комерція	
Кафедра	Обліку і аудиту	
Освітньо-професійна програма	Облік і оподаткування	
Тип дисципліни, кількість кредитів та годин (лекції/практичні/семінарські/лабораторні заняття/самостійна робота)	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
	Тип дисципліни: вибіркова Кількість кредитів: 4 Лекції: 20 год. Практичні (семінарські) заняття: 24 год. Лабораторні заняття: - Самостійна робота: 76 год.	Тип дисципліни : вибіркова Кількість кредитів: 4 Лекції: 4 год. Практичні (семінарські) заняття: - Лабораторні заняття: - Самостійна робота: 116 год.
Викладач(і) відповідальний(і) за викладання навчальної дисципліни (імена, прізвища, наукові ступені і звання, адреса електронної пошти викладача/ів)	Макарович Вікторія Костянтинівна к.е.н., доц., доцент кафедри обліку і аудиту Персональний ідентифікатор: <u>GOOGLE SCHOLAR</u> ORCID 0000-0002-0684-7072, ResearcherID ID C-1755-2017, Scopus ID 57210844509 Консультації: середа: 14:00-16:00 email : makarovich.viktoria@kmf.org.ua	
Пререквізити навчальної дисципліни	Базові знання з математики та інформатики шкільної програми	
Анотація дисципліни, мета, завдання та очікувані програмні результати навчальної дисципліни, загальні та	Дисципліна спрямована на оволодіння теоретичними знаннями, уміннями та практичними навичками у сфері організації електронного бізнесу, інструментарію електронної комерції на базі глобальної мережі Інтернет, аналізу ефективності електронного бізнесу, ведення бізнесу, маркетингу та реклами з використанням новітніх комп'ютерних технологій у мережі Інтернет. Мета навчальної дисципліни полягає у формуванні теоретичних знань та практичних навичок щодо сучасного рівня розвитку електронної комерції, використанню її засобів, ознайомлення з її	

фахові компетентності, основна тематика дисципліни	основними технологіями. Основними завданнями, що мають бути вирішені в процесі викладення курсу, є надання здобувачам вищої освіти: знань щодо сутності інтернет-бізнесу; видів та моделей інтернет-бізнесу; навичок з визначення сутності та специфіки систем електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі. Очікувані результати навчання. У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен: – знати сутність, значення та особливості функціонування Інтернет-бізнесу – знати моделі та стратегії в Інтернет-бізнесі – вміти застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної електронної комерції як складової електронного бізнесу – вміти застосовувати електронні платіжні системи в підприємницькій діяльності. – вміти здійснювати оцінку ефективності використання електронної торгівлі в підприємницькій діяльності – вміти оцінювати ризики при обґрунтуванні перспектив розвитку електронної комерції. Зміст навчальної дисципліни Тема 1. Електронна комерція: сутність, значення та особливості функціонування Тема 2. Електронна комерція як складова електронного бізнесу Тема 3. Системи електронної комерції у корпоративному секторі Тема 4. Системи електронної комерції у споживчому секторі Тема 5. Електронні платіжні системи Тема 6. Інтернет-маркетинг Тема 7. Правові засади функціонування е-комерції Тема 8. Перспективи розвитку електронної комерції.
Критерії контролю та оцінювання результатів навчання	Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою. Бали нараховуються за наступним співвідношенням: модуль 1 – 30 % семестрової оцінки; модуль 2 – 30% семестрової оцінки; залік – 40% семестрової оцінки.
Політика навчальної дисципліни	Політика щодо дедлайнів та перескладання: Студент повинен здавати роботи у визначені викладачем терміни. Роботи, що здаються з порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний). Політика щодо академічної доброчесності: Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Списування під час контрольних робіт та заліків заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використані джерела. Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із вищим керівництвом).
Інша інформація про дисципліну	Навчальний процес потребує використання: комп'ютерних систем та мереж, мультимедійного обладнання та бібліотечних фондів.

(технічне та програмне забезпечення дисципліни тощо)	
Рекомендовані джерела (основна та допоміжна література), електронні інформаційні ресурси	Рекомендовані джерела Основна література 1. Електронна комерція : методичні вказівки і завдання для практичних та семінарського занять студентів галузі знань 0305 "Економіка та підприємництво" напрямів підготовки 6.030504 "Економіка підприємства", 6.030508 "Фінанси і кредит" / [укладач : О.І. Шалева] ; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. - Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. - 55, [1] с. 2. Методичні рекомендації до виконання лабораторних робіт з навчальної дисципліни "Електронна комерція" : для студентів спеціальності 8.000011 "Прикладна економіка" денної форми навчання / [Р.М. Яценко, Л.О. Чаговець] ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Харківський національний економічний університет. - Харків : Видавництво ХНЕУ, 2012. - 46 с. 3. Полукетова, Н. Р. Електронна комерція : навчальний посібник / Н.Р. Полукетова, С.О. Сабанов ; Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій. - Запоріжжя : ЗІЕІТ, 2011. - 304 с. 4. Царьов, Роман Юрійович. Електронна комерція : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Р.Ю. Царьов, Л.А. Нікітюк ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України. - Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. - 203 с. 5. Швиденко, Михайло Зіновійович. Електронна комерція : підручник / М.З. Швиденко, О.М. Касаткіна, О.М. Швиденко. - Київ : О.В. Ямчинський, 2020. - 477 с. Інформаційні ресурси 1. Закон України «Про електронну комерцію» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19 2. Украинский e-commerce в 2018: новые товары и безопасные платежи. E-commerce : веб-сайт. URL http://e-commerce.com.ua/2017/12/украинский-e-commerce-в-2018-новыетовары-и-безопа/ 3. Global Ecommerce 2019. Ecommerce Continues Strong Gains Amid Global Economic Uncertainty URL: https://www.emarketer.com/content/global-ecommerce-2019 4. Ecommerce Europe URL: https://www.ecommerce-europe.eu/ 5. Mobile Marketing and the New B2B Buyer. The Boston Consulting Group : веб-сайт. URL: https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2017/marketing-sales-digital-go-to-markettransformation-mobile-marketing-new-b2b-buyer.aspx 6. The Global Competitiveness Report // World Economic Forum. 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf 7. The Global Information Technology Report 2016 URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf

	f
--	---