

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В.о. декана факультету  
міжнародних економічних  
відносин та туристичного бізнесу

Тетяна МІРОШНИЧЕНКО

«30» серпня 2023 р.



**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
СТАРТАПИ В СФЕРІ МІЖНАРОДНОЇ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ**

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітня програма: «Міжнародна електронна комерція»

спеціалізація:

вид дисципліни: за вибором

факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2023 / 2024 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

«29» серпня 2023 року, протокол № 1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Страпчук Світлана Іванівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

Програму схвалено на засіданні міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

Протокол № 1 від «28» серпня 2023 року

Завідувачка кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи



(підпис)

Наталя ДАНЬКО

(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція»

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти



(підпис)

Світлана СТРАПЧУК

(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу,

Протокол № 1 від «29» серпня 2023 року,

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу



(підпис)

Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

(прізвище та ініціали)

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки першого (бакалаврського) рівня за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини».

### 1. Опис навчальної дисципліни

#### 1.1. Мета викладання навчальної дисципліни

Метою викладання дисципліни «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції» є формування системи теоретичних умінь і набуття практичних навичок з розробки стартапів в сфері міжнародної електронної комерції.

#### **Очікувані результати навчання:**

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти (слухачі) опанують процес пошуку ідей та їхньої перевірки на успішність, інструменти маркетингу та соціальних мереж у світі стартапів, розглянуть джерела фінансування та бізнес-моделі стартапу, навчатися створенню команди та організації продажів продукту стартапу.

#### 1.2. Основні завдання вивчення дисципліни.

*Загальні компетентності (ЗК).*

ЗК3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

ЗК 4. Здатність продукувати нові ідеї, системно мислити, проявляти креативність, гнучкість, вміння управляти часом.

ЗК 5. Здатність до усної та письмової загальної комунікації державною та іноземними мовами.

ЗК 07. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, пошуку, оброблення та оцінювання інформації, процесів та явищ з різних джерел з метою виявлення проблем, формулювання висновків (рекомендацій), вироблення рішень на основі логічних аргументів, забезпечення якості виконуваних робіт з урахуванням національних та міжнародних вимог, адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним до розуміння чинників, які справляють позитивний чи негативний вплив на спілкування з представниками інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності та мультикультурності та поваги до них.

ЗК 10. Здатність мотивувати та розробляти ефективну систему організації праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.

ЗК 11. Здатність брати участь у розробці проектів, мотивувати людей та рухатися до спільної мети, діяти соціально відповідально і свідомо.

ЗК 12. Вміння використовувати набуті знання, розуміти предметну область та професію на практиці, бути відкритим до застосування знань з урахуванням конкретних ситуацій.

*Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)*

ФК 14. Здатність застосовувати методи, правила і принципи функціонування МЕВ для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

ФК 16. Здатність створювати та використовувати системи міжнародної електронної комерції, виконувати планування та аналіз діяльності таких систем в рамках інтеграційних світових процесів.

#### 1.3. Кількість кредитів – 3

#### 1.4. Загальна кількість годин – 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	-й
Семестр	
8-й	-й
Лекції	
24 год.	год.
Практичні заняття	
12 год.	год.
Лабораторні заняття	
	год.
Самостійна робота	
54 год.	год.
у тому числі індивідуальні завдання контрольна робота	
год.	

#### 1.6. Заплановані результати навчання

*В результаті вивчення дисципліни у студента повинні формуватися наступні програмні результати навчання (ПРН).*

ПРН 1. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж усього життя, дотримуватися принципів безперервного розвитку та постійного самовдосконалення; прагнути професійного зростання, у тому числі в сфері міжнародної електронної комерції, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.

ПРН 02. Мислити креативно та критично, мати навички тайм-менеджменту, критично оцінювати наслідки продукованих ідей.

ПРН 03. Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну технологію.

ПРН 04. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.

ПРН 05. Демонструвати абстрактне мислення, застосовувати методології дослідження; виявляти, окреслювати та формалізувати проблеми; систематизувати й упорядковувати отриману інформацію; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на процеси та явища у світовому господарстві (у тому числі міжнародної електронної комерції); формулювати висновки і розробляти рекомендації з метою адаптації до нової ситуації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

ПРН 07. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути критичним і самокритичним, розуміти детермінанти впливу на спілкування з представниками інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності та поваги до них.

ПРН 08. Планувати, організовувати, мотивувати, оцінювати та підвищувати результативність колективної праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера, з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.

ПРН 11. Демонструвати знання та навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, у тому числі, міжнародної електронної комерції, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

ПРН 16. Розуміти та застосовувати базові знання основних нормативно-правових актів і довідкових матеріалів, чинних стандартів і технічних умов, інструкцій та інших нормативно-розпорядчих документів у сфері міжнародних економічних відносин, міжнародної електронної комерції.

ПРН 25. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

## 2. Тематичний план навчальної дисципліни

### *Тема 1. Методики пошуку ідей та їхня перевірка на успішність*

- Поняття «Стартап» та його роль в економіці України
- Світовий досвід оцінювання розвитку стартапів
- Інформаційні ресурси для стартапів
- Методи перевірки ідей на успішність
- Розпочинаючи власний бізнес

### *Тема 2. Споживчі цінності та як сформувані «блакитний океан»*

- Визначення категорій та потенційних споживачів та їх потреб
- Паспорт потенційного клієнта

### *Тема 3. Маркетинг у світі стартапів*

- Маркетингове дослідження: суть та послідовність, види і методи
- Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища проєкту
- Аналіз зацікавлених сторін
- Система стратегічного маркетингового аналізу
- Маркетинг-стратегія

### *Тема 4. Соціальні мережі як інструмент розвитку стартапу*

- Огляд соціальних мереж та їх можливостей
- Створення контент-плану для соціальних мереж
- Методика РОЕМ

### *Тема 5. Джерела фінансування стартапів*

- Поняття фандрейзингу та пропозиції інвестору
- Ціна інноваційної пропозиції на ринку
- Джерела фінансування підприємства, що працює та види інвестицій
- Ризики стартап-проєкту та методи управління ними

### *Тема 6. Бізнес-модель стартапу*

- Концепція бізнес-моделі стартапу
- Карта бізнес-процесів реалізації стартапу
- Впровадження принципів сталості в бізнес-модель
- Техніко-економічні показники стартапу

### *Тема 7. Створення команди та продажі продуктів стартапу*

- Сила сучасних команд
- Модель чотирьох воріт для досягнення пікової результативності команд
- Стратегії для керівників, лідерів та членів команд
- Трекінг роботи команди та сервіси керування бізнес-процесами
- Стратегія продажів

### *Тема 8. Презентація стартапу для інвесторів і вихід на ринок*

- Надання інформації про стартап: статичне та аналітичне дослідження
- Представлення інформації про потенційний ринок збуту та прототипи та аналоги продукту
- Презентація бізнес-моделі та основних техніко-економічних показників стартапу
- Пропозиції інвестору та визначення потенційних ризиків

### 3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Методики пошуку ідей та їхня перевірка на успішність	12	4	1			7						
Тема 2. Споживчі цінності та як сформувати «блакитний океан»	12	4	1			4						
Тема 3. Маркетинг у світі стартапів	12	2	2			4						
Тема 4. Соціальні мережі як інструмент розвитку стартапу	12	4	1			5						
Тема 5. Джерела фінансування стартапів	12	2	2			5						
Тема 6. Бізнес-модель стартапу	10	4	1			5						
Тема 7. Створення команди та продажі продуктів стартапу	10	2	2			4						
Тема 8. Презентація стартапу для інвесторів і вихід на ринок	10	2	2			4						
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>24</b>	<b>12</b>			<b>54</b>						

### 4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Методики пошуку ідей та їхня перевірка на успішність	1
2	Тема 2. Споживчі цінності та як сформувати «блакитний океан»	1
3	Тема 3. Маркетинг у світі стартапів	2
4	Тема 4. Соціальні мережі як інструмент розвитку стартапу	1
5	Тема 5. Джерела фінансування стартапів	2
6	Тема 6. Бізнес-модель стартапу	1
7	Тема 7. Створення команди та продажі продуктів стартапу	2
8	Тема 8. Презентація стартапу для інвесторів і вихід на ринок	2
<b>Разом</b>		<b>12</b>

### 5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	<p>Тема 1. Методики пошуку ідей та їхня перевірка на успішність</p> <p>Завдання: засвоїти базові принципи пошуку інформаційних ресурсів для стартапів, ознайомитися з методами перевірки ідей на успішність, систематизувати знання щодо започаткування власного бізнесу.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 1, інформаційні ресурси в Інтернеті</p>	4
2	<p>Тема 2. Споживчі цінності та як сформувати «блакитний океан»</p> <p>Завдання: оволодіти базовими знаннями щодо методики визначення категорій потенційних споживачів, навчитися визначати характерні особливості потенційних клієнтів, їх вимоги до продукту, проблему, яку вони мають бажання розв'язати за допомогою цього продукту.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 2.</p>	4
3	<p>Тема 3. Маркетинг у світі стартапів</p> <p>Завдання: оволодіти базовими знаннями щодо суті, послідовності, видів та методів проведення маркетингового дослідження ринку, в тому числі навчитися аналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище проєкту та зацікавлених сторін, систематизувати знання щодо здійснення стратегічного маркетингового аналізу, оволодіти інструментами побудови маркетинг-стратегії.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 3.</p>	4
4	<p>Тема 4. Соціальні мережі як інструмент розвитку стартапу</p> <p>Завдання: оволодіти базовими принципами роботи соціальних мереж та їх використання для просування стартапів, навчитися створювати контент-пан для соціальних мереж та використовувати в практиці методику РОЕМ</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 4.</p>	5
5	<p>Тема 5. Джерела фінансування стартапів</p> <p>Завдання: засвоїти базові знання щодо поняття фандрейзингу та формування пропозицій інвесторам, навчитися формувати ціну інноваційної пропозиції на ринку, ознайомитися з видами джерел фінансування підприємства, що працює та видами інвестицій, навчитися оцінювати ризики стартап-проєкту та методи управління ними.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 5.</p>	5

6	<p>Тема 6. Бізнес-модель стартапу</p> <p>Завдання: оволодіти сучасними інструментами побудови бізнес-моделі та карти бізнес-процесів реалізації стартапу, навчитися враховувати принципи сталого розвитку при формуванні бізнес-моделі стартапу, опанувати методику техніко-економічних показників стартапу.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 6.</p>	5
7	<p>Тема 7. Створення команди та продажі продуктів стартапу</p> <p>Завдання: оволодіти сучасними підходами формування та підвищення результативності праці роботи в командах, засвоїти базові знання щодо стратегій, які обирають керівники, лідери та учасники команд, навчитися використовувати інструменти трекінг роботи команди та сервіси керування бізнес-процесами, вміти застосовувати стратегію продажів.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 7.</p>	4
8	<p>Тема 8. Презентація стартапу для інвесторів і вихід на ринок</p> <p>Завдання: оволодіти сучасними інструментами презентації матеріалів інвесторам та зацікавленим особам, навчитися систематизувати та подавати графічно та у табличному вигляді ключові показники та переваги стартапу.</p> <p>Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції», Тема 8.</p>	4
<b>Разом</b>		<b>54</b>

## **6. Індивідуальні завдання**

Не передбачене навчальним планом

## **7. Методи навчання**

### **Розподіл занять за формою їх проведення в умовах змішаного навчання**

Як правило практичні заняття проводяться аудиторне. В умовах дії воєнного стану заняття проводяться відповідно до Наказу ректора Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (аудиторне або дистанційно за допомогою платформ Google Meet або Zoom).



Шифр ПРН (відповідно до ОПП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики/ форми оцінювання
ПРН 1.	Усвідомлювати необхідність навчання впродовж усього життя, дотримуватися принципів безперервного розвитку та постійного самовдосконалення; прагнути професійного зростання, у тому числі в сфері міжнародної електронної комерції, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.	Лекція, проєктно-орієнтоване завдання, робота в командах, тренінгова симуляція	Оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, виконання творчих завдань
ПРН 02.	Мислити креативно та критично, мати навички тайм-менеджменту, критично оцінювати наслідки продукованих ідей.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях
ПРН 03.	Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну технологію.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях
ПРН 04.	Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань	Оцінювання результатів роботи в командах; тестових завдань, залікова робота

ПРН 05.	Демонструвати абстрактне мислення, застосовувати методології дослідження; виявляти, окреслювати та формалізувати проблеми; систематизувати й упорядковувати отриману інформацію; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на процеси та явища у світовому господарстві (у тому числі міжнародної електронної комерції); формулювати висновки і розробляти рекомендації з метою адаптації до нової ситуації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 07.	Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути критичним і самокритичним, розуміти детермінанти впливу на спілкування з представниками інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності та поваги до них.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях

ПРН 08.	Планувати, організувати, мотивувати, оцінювати та підвищувати результативність колективної праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера, з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, залікова робота
ПРН 11.	Демонструвати знання та навички з ведення ділового протоколу та ділового етикету у сфері міжнародних економічних відносин, у тому числі, міжнародної електронної комерції, враховуючи особливості міжкультурного спілкування на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію державною та іноземними мовами.	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання результатів роботи в командах; тестових завдань, залікова робота
ПРН 16.	Розуміти та застосовувати базові знання основних нормативно-правових актів і довідкових матеріалів, чинних стандартів і технічних умов, інструкцій та інших нормативно-розпорядчих документів у сфері міжнародних економічних відносин, міжнародної електронної комерції.	Лекція, виконання творчих завдань у командах, аналіз нормативних документів, тести	Оцінювання результатів дослідження на практичних заняттях; тестових завдань, розв'язування аналітичних задач, залікова робота
ПРН 25.	Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях, залікова робота

Замість виконання завдань (вивчення тем) можуть також додатково враховуватись такі види активностей здобувача:

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використання сучасних освітніх технологій на платформах Coursera, Prometheus тощо (за наявності відповідного документу про їх закінчення, надання копії викладачу);
- участь в майстер-класах, форумах, конференціях, семінарах, зустрічах з проблем використання сучасних освітніх технологій (з підготовкою есе, прес-релізу, інформаційного повідомлення тощо, що підтверджено навчальною програмою заходу чи відповідним сертифікатом);
- участь у науково-дослідних та прикладних дослідженнях з проблем використання сучасних освітніх технологій (в розробці анкетних форм, проведенні опитувань, підготовці та проведенні фокус-груп, обробці результатів дослідження, підготовці звіту, презентації результатів тощо, що підтверджується демонстрацією відповідних матеріалів).

## 8. Методи контролю

Засвоєння тем розділів (поточний контроль) здійснюється на практичних заняттях відповідно до контрольних цілей. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки студентів до виконання конкретної роботи.

**Поточний контроль** і оцінювання результатів навчання передбачає виставлення оцінок за всіма формами проведення занять:

- контроль та оцінювання активності роботи студента під час лекційних та практичних занять (групова дискусія, тренінгові завдання);
- контроль та оцінювання якості підготовки та розробки проєктних завдань в ході індивідуально / командної роботи студентів;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу (у вигляді тестування);
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати ситуаційні та інші завдання;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із застосуванням сучасних інформаційних та хмарних технологій;
- контроль та оцінювання вмінь та навичок вирішувати кейсові проблемні завдання із розподілом ролей в командах, виконання їх в процесі симуляцій;.

При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль. На семінарському занятті студент може отримати від 1 до 8 балів. Максимально студент може отримати 60 балів в ході занять.

**Підсумковий контроль** засвоєння розділів здійснюється по їх завершенню на основі проведення заліку. Завданням контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок студентів, набутих під час вивчення зазначених тем.

Структура заліку:

- тести – 20 балів (10 тестових завдань x 2,0 бали);
- творче завдання (захист) – 20 балів. Критерії оцінювання творчого завдання:
  1. Резюме проєкту стартапу – 5 балів
  2. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища стартапу -2 бали
  3. Визначення ключових факторів успіху проєкту – 2 бали
  4. Визначення потенційних споживачів – 2 бали
  5. Ціна інноваційної пропозиції на ринку – 3 бали
  6. Концепція бізнес-моделі проєкту та карта бізнес-процесів реалізації проєкту – 2 бали
  7. Ризики стартап-проєкту та методи управління ним – 2 бали
  8. Презентація (із використанням різного ПЗ) – 2 бали.

## 9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання									Залікова робота	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	Разом		
7	7	8	8	8	8	7	7	60	40	100

T1, T2 ... – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (залік) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 25 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Залік – 40 балів. Відповідно, максимальна кількість набраних балів по вивченню дисципліни складає 100 балів.

Таблиця 8.1

### Критерії та методи оцінювання

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Тестування онлайн	виставляється здобувачу вищої освіти за одне тестове питання у випадку правильної відповіді. За кожною темою, де передбачено тестування, пропонується 10 тестових питань закритого типу та з декількома варіантами відповідей.	0,3 (поточне) 2 (підсумкове)
Робота над проектними завданнями, кейсами тощо	виставляється здобувачу вищої освіти, який досяг цілей завдання, виконав ефективно роль ділової гри тощо, продемонстрував здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтовувати власну думку	5-4
	виставляється здобувачу вищої освіти, який частково досяг цілей завдання, виконав роль ділової гри тощо, продемонстрував здатність застосовувати знання на практиці, обґрунтовувати власну думку, проте припускався певних помилок	3-2
	виставляється здобувачу вищої освіти, який не досяг цілей завдання, частково виконав роль ділової гри тощо, не зміг застосувати знання на практиці, обґрунтувати власну думку	1
Захист (творче завдання)	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній та письмовій презентації проекту продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вміє грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання	5-4
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній та письмовій презентації проекту продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок	3-2
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій презентації проекту продемонстрував недостатні знання основного програмного матеріалу, проте в обсязі, що необхідний для подальшого навчання і роботи, передбачених програмою на рівні репродуктивного відтворення	1

**КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ УСПІШНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ****Шкала оцінювання**

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	зараховано
70 – 89	
50 – 69	
1 – 49	не зараховано

**10. Рекомендована література****Основна література**

1. Страпчук С.І. Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції: дистанційний курс. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2023-2024. URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=7767>
2. Start-up: створення та функціонування : метод. рек. до вивч. дисц. / Корнілова О.В. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. економіки та бізнесу. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2021. 70 с.
3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
4. Страпчук С.І., Миколенко О.П., Попова І.А., Пустова В.В. Менеджмент: навч. посібник. 2-ге вид. – Львів: Новий світ. 2022. 356 с.
5. Тарасенко С.В., Петрушенко Ю.М. Міжнародний бізнес : навч. посібник. Суми: Сумський державний університет, 2021. 222 с.
6. Хаустов М. М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с.

**Допоміжна література**

1. Менеджмент стартап проектів : підручник для студентів технічних спеціальностей другого (магістерського) рівня вищої освіти / О.А. Гавриш, В.В. Дергачова, М.О. Кравченко та ін.; Київ: КПП ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2019. 337 с.
2. Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Швиденко О.М. Електронна комерція. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 478 с.
3. Хаустов М.М. Стартапи: створення та масштабування : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2023. 224 с

**11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення**

1. 160+ бізнес-ідей для заснування власної справи URL: <https://business.diia.gov.ua/idea>
2. Біржа інвестиційних проектів «STARTUP.UA» <https://startup.ua/ua/startups/>
3. Американський веб-сайт та друкований журнал про підприємництво Поради Entrepreneur URL: <https://www.entrepreneur.com>
4. Аналіз трендів URL: <https://trends.google.com>
5. Краудфандинговий майданчик IndieGoGo URL: <https://www.indiegogo.com>
6. Краудфандинговий майданчик Kickstarter: все або нічого URL: <https://www.kickstarter.com/>
7. Майданчик для відкриття нових технологічних продуктів та інноваційних проектів Product Hunt URL: <https://www.producthunt.com>
8. Платформа для здійснення бізнес-мрій Crowd Supply URL: <https://www.crowdsupply.com/>

9. Пошук інвесторів AngelList URL: <https://angel.co>
10. Про електронну комерцію : Закон України від 01.08.2022 – 675 VIII.  
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>
11. Сайт для пошуку потенційних співробітників Команда URL: <https://betalist.com>
12. Сервіс керування бізнес-процесами Trello URL: <https://trello.com>
13. Спільнота для ініціативних стартаперів Інсайти від стартаперів  
URL:<https://startupsanonymous.com>
14. Створення сайтів WordPress URL: <http://wordpress.org>
15. Трекінг роботи команди IDoneThis URL: <https://idonethis.com>
16. E-mail розсилка MailChimp URL: <https://mailchimp.com/>

## **12. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ЗА ДЕННОЮ ФОРМОЮ В УМОВАХ ПОДОВЖЕННЯ ДІЇ ОБСТАВИН НЕПОБОРНОЇ СИЛИ**

дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття (<http://surl.li/nxeth> Meeting ID: 599 354 5228) та із застосуванням різних дистанційних технологій практичні заняття.

Дистанційний курс Страпчук С.І. Стартапи в сфері міжнародної електронної комерції., ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2023-2024. URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=7767>