

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**  
**ВСТУП ДО ФАХУ: ОСНОВИ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ**

(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: обов'язкова

факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2023 / 2024 навчальний рік

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

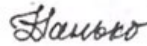
«29» серпня 2023 року, протокол №1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Миколенко Олена Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

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

Протокол від «28» серпня 2023 року № 1

Завідувачка кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи



(підпис)

Наталія ДАНЬКО

(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція»



(підпис)

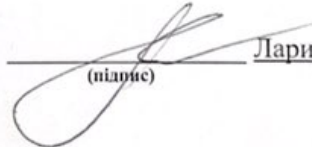
Світлана СТРАПЧУК

(прізвище та ініціали)

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

Протокол від «29» серпня 2023 року №1

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



(підпис)

Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

(прізвище та ініціали)

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни “Вступ до фаху: основи електронної торгівлі” складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція» підготовки **бакалавра** за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини».

### 1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою дисципліни є: формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань та практичних навичок з організації електронного бізнесу, застосування моделей електронної комерції, взаємодії з пошуковими системами та ефективними методами пошуку інформації в Інтернет.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до ОПП.

1.2. Основним завданням вивчення дисципліни “Вступ до фаху: основи електронної торгівлі” є:

#### - формування наступних загальних компетентностей

ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні

ЗК 02. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 07. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

#### - формування наступних фахових компетентностей

СК 03. Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку

СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.

СК 16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

СК 17. Здатність до розробки бізнес-планів, побудови бізнес-моделей, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері електронного підприємництва, торгівлі та біржової практики в тому числі на засадах сталого розвитку.

СК 18. Здатність аналізувати функціонування суб'єктів господарювання, здійснювати оцінку їх конкурентоспроможності, вивчати потреби і поведінку споживачів та обирати цільові сегменти з допомогою інформаційних цифрових технологій

1.3. Кількість кредитів – 3.

1.4. Загальна кількість годин – 90.

<b>1.5. Характеристика навчальної дисципліни</b>	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	
Семестр	
2-й	
Лекції	
16 год.	-
Семінарські заняття	
16 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
58 год.	
Індивідуальне завдання	
-	

#### 1.6. Заплановані результати навчання

##### **Програмні результати навчання:**

ПРН1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.

ПРН2. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію

ПРН7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати

ПРН13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі

ПРН19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.

## **2. Тематичний план навчальної дисципліни**

### *Тема 1. Особливості та переваги електронного бізнесу*

- поняття та концепція сучасного електронного бізнесу ;
- форми і різновиди електронного бізнесу;
- переваги та ризики електронного бізнесу.

### *Тема 2. Поняття та моделі електронної комерції*

- поняття електронної комерції;
- структура ринку електронної комерції;
- сучасні бізнес-моделі в електронній комерції;
- базові технології електронної комерції.

### *Тема 3. Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет*

- поняття та сутність пошукових систем;
- види порталів;
- основні переваги інформаційних та корпоративних сайтів;
- визначення маркетплейсів;

*Тема 4. Основи безпеки та захисту інформації*

- поняття інформації;
- принципи пошуку інформації ;
- принципи дії пошукового механізму;
- засоби захисту інформації;
- цифровий підпис як захист достовірної інформації.

*Тема 5. Принципи роботи з платіжними системами*

- платіжна система в Інтернет;
- класифікації платіжних систем;
- використання кредитних систем;

*Тема 6. Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу*

- поняття Інтернет-банкінгу;
- можливості та переваги системи Приват24;
- електронне середовище

*Тема 7. Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу*

- інтернет-трейдинг як послуга;
- міжнародний валютний ринок Форекс;
- переваги та недоліки використання платіжних та фінансових систем.

*Тема 8. Базові принципи роботи Інтернет-магазину*

- Інтернет-магазин як комерційний веб-сайт;
- відкриття та управління інтернет-магазином;
- концепція та інсталяція Інтернет-магазину;
- створення інтернет-магазину.

*Тема 9. Основи інтернет-маркетингу*

- поняття маркетингу та інтернет-маркетингу ;
- особливості використання інтернет-маркетингу;
- переваги та недоліки використання інтернет-маркетингу;
- основний інструментарій інтернет-маркетингу;
- сутність пошукового маркетингу;
- поняття соціального маркетингу;
- використання партизанського маркетингу
- основи e-mail-маркетингу;
- створення присутності компанії в Інтернеті.

*Тема 10. Соціальна комерція*

- бізнес у Facebook;
- бізнес у YouTube;
- бізнес у Instagram;
- бізнес у TikTok та інших мережах

### 3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	сем	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. Особливості та переваги електронного бізнесу	8	1	1			6						
Тема 2. Поняття та моделі електронної комерції	8	1	1			6						
Тема 3. Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет	8	1	1			6						
Тема 4. Основи безпеки та захисту інформації	8	1	1			6						
Тема 5. Принципи роботи з платіжними системами	10	2	2			6						
Тема 6. Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу	10	2	2			6						
Тема 7. Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу	10	2	2			6						
Тема 8. Базові принципи роботи Інтернет-магазину	10	2	2			6						
Тема 9. Основи інтернет-маркетингу	9	2	2			5						
Тема 10. Соціальна комерція	9	2	2			5						
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>58</b>						

### 4. Темі семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. <i>Особливості та переваги електронного бізнесу</i>	1
2	Тема 2. <i>Поняття та моделі електронної комерції</i>	1
3	Тема 3. <i>Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет</i>	1
4	Тема 4. <i>Основи безпеки та захисту інформації</i>	1
5	Тема 5. <i>Принципи роботи з платіжними системами</i>	2
6	Тема 6. <i>Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу</i>	2
7	Тема 7. <i>Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу</i>	2
8	Тема 8. <i>Базові принципи роботи Інтернет-магазину</i>	2
9	Тема 9. <i>Основи інтернет-маркетингу</i>	2
10	Тема 10. <i>Соціальна комерція</i>	2
	Разом	<b>16</b>

### 5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	<p>Тема 1. <i>Особливості та переваги електронного бізнесу</i>  <i>Завдання:</i> поглибити знання з основ електронного бізнесу. Підготуватись до тестування на практичному занятті.  Надайте відповідь на наступні питання:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Які переваги електронного бізнесу?</li> <li>• Які існують види електронного бізнесу? Що таке електронний франчайзинг?</li> <li>• Бізнес-моделі електронного бізнесу.</li> <li>• Схарактеризуйте сучасні концепції електронного бізнесу</li> </ul>	6
2	<p>Тема 2. <i>Поняття та моделі електронної комерції</i>  <i>Завдання:</i> поглибити знання з основ електронної торгівлі та моделей їх функціонування.  Підготувати презентація на одну із запропонованих тем :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B (бізнес до бізнесу),</li> <li>• B2G (бізнес - держава),</li> <li>• B2C (бізнес до клієнта),</li> <li>• C2C (клієнт – клієнту),</li> <li>• G2B (держава бізнесу) та охарактеризувати їх різновиди.</li> </ul>	6
3	<p>Тема 3. <i>Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет</i>  <i>Завдання:</i> поглибити знання щодо використання веб-сайтів у процесі здійснення бізнесу в Інтернет середовищі.  Необхідно підготуватись до тестування на практичному занятті та опрацювати наступні питання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Охарактеризуйте основні принципи використання веб-сайтів.</li> <li>• Охарактеризуйте пошукові системи та надайте кейси успішних компаній.</li> <li>• Визначте переваги використання порталів.</li> <li>• Надайте їх характеристику.</li> <li>• Назвіть чотири типи порталів та успішні кейси їх використання.</li> <li>• Виокремте національні портали.</li> <li>• Визначте переваги та випадку використання інформаційних сайтів. Наведіть приклади.</li> </ul>	6
4	<p>Тема 4. <i>Основи безпеки та захисту інформації</i>  <i>Завдання:</i> ознайомитись з методичними основами роботи з інформацією.  Проаналізувати ризики електронної торгівлі та обґрунтувати необхідність захисту даних.  Визначте засоби захисту інформації.  Цифровий підпис як захист достовірності інформації, випадки його використання в електронній торгівлі.</p>	6

5	<p>Тема 5. <i>Принципи роботи з платіжними системами</i></p> <p><i>Завдання:</i> ознайомитись з платіжними системами в бізнесі, отримати навички їх використання.</p> <p>Підготуватись до практичного кейсу з використання платіжних систем, опрацювавши наступні питання.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кредитні платіжні системи, їх використання в платіжних розрахунках.</li> <li>• Дебетові платіжні системи, смарт-карт та «електронна готівка».</li> <li>• Приклади використання кредитних систем. Платіжні системи на основі кредитних карток.</li> <li>• Інтернет-картка для безготівкових розрахунків.</li> </ul>	6
6	<p>Тема 6. <i>Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу</i></p> <p><i>Завдання:</i> ознайомитись з принципами роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу.</p> <p>Визначте поняття інтернет-банкінгу. Надання банківських послуг через Інтернет.</p> <p>Дослідить послуги Інтернет-банкінгу в Україні. Розкрийте сутність дистанційного обслуговування.</p> <p>Розкрийте можливості та переваги системи Приват24 та Монобанк.</p>	6
7	<p>Тема 7. <i>Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу</i></p> <p><i>Завдання:</i> ознайомитись з принципами роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу.</p> <p>Підготуйте до опрацювання кейсу на практичному занятті та опрацюйте наступні питання.</p> <p>Інтернет-трейдинг як послуга. Сутність даної послуги. Міжнародний валютний ринок: поняття та принципи роботи. Міжнародний валютний ринок Forex.</p> <p>Приклади використання платіжних та фінансових систем.</p>	6
8	<p>Тема 8. <i>Базові принципи роботи Інтернет-магазину</i></p> <p><i>Завдання:</i> оволодіти навичками роботи з Інтернет-магазином.</p> <p>Підготуйте презентацію на тему: «Інтернет-магазин як комерційний веб-сайт».</p> <p>Охарактеризуйте етапи створення інтернет-магазину, його основні структурні компоненти.</p> <p>Надайте правила створення якісного сайту для Інтернет-магазину.</p> <p>Зробіть огляд інсталяцій Інтернет-магазину.</p>	6
9	<p>Тема 9. <i>Основи інтернет-маркетингу</i></p> <p><i>Завдання:</i> отримати знання з основ маркетингу та інтернет-маркетингу.</p> <p>Підготуватись до розробки пропозицій з ефективного використання інструментів Інтернет-маркетингу.</p> <p>Поняття та сутність маркетингу. Сучасні теорії маркетингу. Поняття інтернет-маркетингу.</p> <p>Інструментарій інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг в Україні.</p>	5
10	<p>Тема 10. <i>Соціальна комерція</i></p> <p><i>Завдання:</i> ознайомитись з інструментами соціальної комерції.</p> <p>Підготувати презентацію на одну із запропонованих тем: Бізнес у Facebook Бізнес у Youtube Бізнес у Instagram Бізнес у Tiktok</p>	5
	Разом	<b>58</b>

**6. Індивідуальне завдання**  
(не передбачено навчальним планом)



## 7. Методи навчання

Відповідність методів навчання та форм оцінювання визначеним результатам навчання за ОПП віддзеркалює табл. 7.1

Таблиця 7.1

### Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Вступ до фаху: основи електронної торгівлі»

Шифр ПРН (відповідно до ОНП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики/ форми оцінювання
ПРН01	<i>Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.</i>	Лекція; пошук джерел інформації (критичний аналіз, інтерпретація), тести	Оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, презентації, тестування, залікова робота
ПРН02	<i>Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземними мовами усно і письмово, фахово використовувати економічну термінологію</i>	Лекція, командна робота, генерування бізнес-ідей (інноваційних рішень)	Оцінювання виконання творчих завдань, презентації, залікова робота
ПРН07	<i>Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.</i>	Лекція, виконання творчих завдань у командах, проведення дослідження, аналіз отриманих результатів	Оцінювання результатів дослідження; тестових завдань, залікова робота
ПРН13	<i>Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі</i>	Лекція, збір та обробка даних, аналітичні завдання, тести	Оцінювання виконання аналітичних завдань, тестування, залікова робота
ПРН19	<i>Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин.</i>	Лекція, виконання творчих завдань у командах, аналіз нормативних документів, тести	Оцінювання результатів роботи в командах; тестових завдань, залікова робота

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

- проходження тренінг-курсів чи дистанційних курсів з використанням 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 проектних завдань в ході індивідуально / командної роботи студентів;
- контроль засвоєння теоретичного та практичного матеріалу (у вигляді тестування);
- контроль та оцінювання вмінь вирішувати аналітичні та інші завдання;
- контроль та оцінювання вмінь проводити дослідження та презентувати із застосуванням сучасних інформаційних технологій;
- оцінювання вмінь та навичок збирати та оброблювати дані.
- 

### 9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточне оцінювання роботи студентів на практичних заняттях та самостійної роботи										Всього	Залік	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	60	40	100
6	6	6	6	6	6	6	6	6	6			

T1, T2 ... – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 10 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль. На практичному занятті студент може отримати від 1 до 6 балів (табл. 8.1). Максимально студент може отримати 60 балів в ході лекційних та практичних занять.

**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
Робота над задачами, індивідуальними завданнями	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій відповіді на запитання продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вміє грамотно інтерпретувати одержані результати; продемонстрував знання фахової літератури, передбачені на рівні творчого використання	2
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій відповіді на запитання продемонстрував повне знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустився окремих несуттєвих помилок	1
Робота над проектними завданнями 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	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
Підготовка та захист проекту	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	16-20
	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	11-15
	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	6-10
	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній або письмовій презентації проекту продемонстрував низький рівень знань основного програмного матеріалу	1-5

**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.

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

Структура заліку:

Підсумкове тестування за курсом (20 тестів по 1 балу) – 20 балів .Підготовка та захист проєкту – 20 балів в тому числі:

- 1) відповідність розробленого проєкту типовій структурі за існуючими методиками – 2 бали;
- 2) наявність концепції проєкту (Інтернет-магазину), необхідність відкриття – 5 балів;
- 3) наявність аналізу ринку та маркетингового аналізу за тематикою проєкту – 3 бали;
- 4) наявність візуалізації проєкту (профілю Інтернет-магазину) – 5 балів;
- 5) презентація (із використанням різного ПЗ) проєкту – 5 балів. Оцінювання здійснюється відповідно до шкали ЗВО.

#### **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

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна література

1. Дистанційний курс: Миколенко О.П. Вступ до фаху: основи електронної торгівлі. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2023-2024. Режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5827>
2. Дистанційний курс: Страпчук С.І., Миколенко О.П. “Business Models for Sustainability: Challenges and Digital Transformations”. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2023-2024. Режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5827>
3. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально- методичний посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
4. Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Швиденко О.М. Електронна комерція. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 478 с.
5. Страпчук С.І., Миколенко О.П., Попова І.А., Пустова В.В. Менеджмент: навч. посібник. 2-ге вид. – Львів: Новий світ. 2022. 356 с.

### Допоміжна література

6. Електронна комерція: звіт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 21 с.
7. Mykolenko O. Business Model Generation : Methodical Guidelines for Students who Major in Economic 051 / Mykolenko O.P.; People’s Ukrainian Academy. – Kharkiv : PUA Publisher, 2017. – 28 p.
8. Страпчук С.І., Миколенко О.П. Алгоритм вибору альтернативних стратегій сталої інтенсифікації аграрних підприємств. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». Том 9, № 2, 2022

## 11. ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕО-ЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Інтернет-банкінг Приват 24. URL: <https://minfin.com.ua/ua/company/privatbank/internet-banking/>
2. European strategic programme (EEC) for research and development in information technologies (ESPRIT). URL: <https://cordis.europa.eu/programme/id/FP2-ESPRIT-2>
3. Про електронну комерцію : Закон України від 01.08.2022 – 675 VIII. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>
4. Про платіжні послуги: Закон України із змінами, внесеними згідно із Законами № 2463-IX від 27.07.2022. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1591-20#Text>
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

## 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 та із застосуванням різноманітних дистанційних технологій всі практичні заняття.

Посилання: <https://us06web.zoom.us/j/9754809446>  
<https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5827>