

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна  
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голоківа

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної  
роботи

Олександр ГОЛОВКО

« \_\_\_\_\_ » 2022 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

## ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

рівень вищої освіти: **другий (магістерський)**

галузь знань: **29 – Міжнародні відносини**

спеціальність: **292 – Міжнародні економічні відносини**

освітня програма: **Міжнародні економічні відносини**

вид дисципліни: **за вибором**

факультет: **міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу**

2022/2023 навчальний рік

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

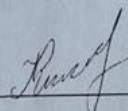
«30» серпня 2022 року, протокол № 1

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: **Ханова Олена В'ячеславівна**,  
к.геогр.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Програму схвалено на засіданні кафедри міжнародних економічних імені Артура Голікова

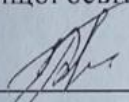
«29» серпня 2022 року, протокол № 1

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

  
\_\_\_\_\_ Надія КАЗАКОВА

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» за спеціальністю 292 Міжнародні економічні відносини другого (магістерського) рівня вищої освіти

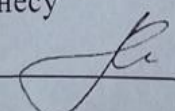
Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» другого (магістерського) рівня вищої освіти

  
\_\_\_\_\_ Владислав ГОНЧАРЕНКО

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

«29» серпня 2022 року, протокол № 1

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

  
\_\_\_\_\_ Лариса ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Електронна комерція в міжнародних економічних відносинах» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» підготовки магістра за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини».

### 1. Опис навчальної дисципліни

#### 1.1. Мета викладання навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Електронна комерція в міжнародних економічних відносинах» є: підвищення рівня підготовки фахівців за з напрямку «Міжнародні економічні відносини» відповідно до міжнародних стандартів та набуття студентами теоретичних знань і практичних навичок щодо виконання ділових операцій та угод з використанням електронних засобів.

#### 1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

– формування наступних загальних компетентностей:

ЗК2. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК3. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК4. Здатність працювати в команді.

ЗК5. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

– формування наступних фахових компетентностей:

ФК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації.

ФК2. Здатність розробляти та аналізувати моделі розвитку національних економік і визначати їхню роль у сучасній світогосподарській системі.

ФК3. Здатність визначати й оцінювати прояви економічного глобалізму, виклики та дисбаланси глобального розвитку та їх вплив на міжнародні економічні відносини.

ФК4. Здатність оцінювати масштаби діяльності глобальних фірм та їхні позиції на світових ринках.

ФК5. Здатність застосовувати кумулятивні знання, науково-технологічні досягнення, інформаційні технології для осягнення сутності феномену нової економіки, виявлення закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства.

ФК6. Здатність застосовувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин і аналізі їхнього впливу на економічний розвиток країн.

ФК7. Здатність аналізувати й оцінювати гео економічні стратегії країн з позиції національних економічних інтересів.

ФК8. Здатність прогнозувати тенденції розвитку міжнародних ринків з урахуванням кон'юнктурних змін.

ФК9. Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації.

1.3. Кількість кредитів – 3.

1.4. Загальна кількість годин – 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни для підготовки	
<b>За вибором</b>	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
2-й	2-й
Семестр	
3-й	3-й
Лекції	
20 год.	8 год. (у т.ч. 4 год. ауд. та 4 год. дист.)
Практичні, семінарські заняття	
10 год.	0 год.
Лабораторні заняття	
0 год.	0 год.
Самостійна робота	
60 год.	82 год.
Індивідуальні завдання	
0 годин	

1.6. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні досягти таких результатів навчання

ПРН1. Мати необхідні для професійної діяльності знання та навички з ділових комунікацій у сфері міжнародних економічних відносин, а також ефективно спілкуватися на професійному та соціальному рівнях, включаючи усну та письмову комунікацію іноземною мовою/іноземними мовами.

ПРН2. Креативно мислити, проявляти гнучкість у прийнятті рішень на основі логічних аргументів та перевірених фактів в умовах обмеженого часу і ресурсів на засадах використання різних діагностичних методологій провідних міжнародних організацій

ПРН3. Систематизувати, синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи ефективні підходи та технології, спеціалізоване програмне забезпечення з метою розв'язання складних задач практичних проблем з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин.

ПРН4. Приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог.

ПРН5. Оцінювати ступінь складності завдань при плануванні діяльності та опрацюванні її результатів.

ПРН6. Аналізувати нормативно-правові документи, оцінювати аналітичні звіти, грамотно використовувати нормативнорозпорядчі документи та довідкові матеріали, вести прикладні аналітичні розробки, професійно готувати аналітичні матеріали.

ПРН7. Досліджувати й аналізувати моделі розвитку національних економік та обґрунтовувати заходи досягнення їх стратегічних цілей в умовах трансформації світогосподарських відносин.

ПРН8. Розробляти та досліджувати адаптивні моделі вирівнювання дисбалансів та нівелювання загроз глобального розвитку, пропонувати варіанти вирішення проблем за результатами дослідження.

ПРН9. Здійснювати моніторинг, аналіз, оцінку діяльності глобальних фірм (корпорацій, стратегічних альянсів, консорціумів, синдикатів, трастів тощо) з метою ідентифікації їхніх конкурентних позицій та переваг на світових ринках.

ПРН10. Розуміти закономірності та тенденції розвитку світового господарства і феномену нової економіки з урахуванням процесів інтелектуалізації, інформатизації та науково-технологічного обміну.

ПРН11. Розуміти сутність соціального виміру глобального економічного розвитку та імплементувати принципи соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин.

ПРН12. Визначати гео економічні стратегії країн та їхні регіональні економічні пріоритети з урахуванням національних економічних інтересів і безпекової компоненти міжнародних економічних відносин у контексті глобальних проблем людства й асиметричності розподілу світових ресурсів.

ПРН13. Ідентифікувати зміни кон'юнктури ринків під дією невизначених факторів, здійснювати їх компаративний аналіз, критично оцінювати наслідки продукованих ідей та прийнятих рішень з метою прогнозування тенденції розвитку глобальних ринків.

ПРН14. Презентувати результати власних досліджень шляхом підготовки наукових публікацій і апробацій на наукових заходах.

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

### **Розділ 1. Основні поняття та принципи електронної комерції**

#### **Тема 1. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції**

Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії і класи електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні та у світі.

#### **Тема 2. Основні категорії Internet та інструментарій електронної комерції**

Основні категорії мережі Internet. Основні служби мережі Internet. Ідентифікація Internet-ресурсів. Особливості українського сегмента Internet. Процедура створення Web-сайта. Бізнес-моделі сайтів.

#### **Тема 3. Організація і технологія роботи Internet-магазину**

Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. Класифікація Internet-магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. Організація доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині. Електронні моли як перспективна форма Internet-торгівлі.



#### **Тема 4. Організація продажу товарів через internet-аукціони**

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

### **Розділ 2. Прикладні аспекти електронної комерції**

#### **Тема 5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики**

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) торговельні майданчики. Горизонтальні (багатогалузеві) торговельні майданчики. Internet - представництва бізнес-структур.

#### **Тема 6. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронній комерції**

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 7. Організація надання послуг в електронній комерції**

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 8. Маркетинг та реклама в мережі Internet**

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

#### **Тема 9. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції**

Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрями оцінки ефективності електронної комерції.

### 3. Структура навчальної дисципліни для підготовки

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
<b>Розділ 1. Основні поняття та принципи електронної комерції</b>												
Тема 1.	10	2	1			7	10	1				9
Тема 2.	10	2	1			7	10	1				9
Тема 3.	12	4	1			7	10	1				9
Тема 4.	11	2	2			7	10	1				9
<i>Разом за розділом 1</i>	<b>43</b>	<b>10</b>	<b>5</b>			<b>28</b>	<b>40</b>	<b>4</b>				<b>36</b>
<b>Розділ 2. Прикладні аспекти електронної комерції</b>												
Тема 5.	9	2	1			6	10	1				9
Тема 6.	9	2	1			6	10	1				9
Тема 7.	9	2	1			6	11	1				10
Тема 8.	10	2	1			7	10	1				9
Тема 9.	10	2	1			7	9					9
<i>Разом за розділом 2</i>	<b>47</b>	<b>10</b>	<b>5</b>			<b>32</b>	<b>50</b>	<b>4</b>				<b>46</b>
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>20</b>	<b>10</b>			<b>60</b>	<b>90</b>	<b>8</b>				<b>82</b>

### 4. Тематики практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основні поняття електронного бізнесу. Переваги та недоліки функціонування електронного бізнесу	1
2	Моделі електронної комерції	1
3	Системи електронної комерції у корпоративному та у споживчому секторі	1
4	Віртуальні підприємства. Вивчення особливостей Інтернет-магазинів, оцінка юзабіліті	1
5	Види електронного бізнесу. Створення електронного магазину. Маркетинг в електронній комерції	2
6	Особливості небанківських електронних платіжних систем.	1
7	Особливості використання різних засобів оплати в електронних магазинах»	1
8	Створення і оптимізація текстового контенту для Інтернет-магазину	1
9	Вивчення особливостей Інтернет-аукціонів	1
	<b>Разом</b>	<b>10</b>

### 5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин	
		денна	заочна
1	<b>Моделі електронної комерції в сучасному суспільстві</b> (розробити презентацію, в якій розкрити сутність, основні проблемні питання та перспективи розвитку; розробити систему з 10 тестів за обраною	7	9



	темою)		
2	<b>Особливості створення корпоративного (бізнес) сайту (див п.1)</b>	7	9
3	<b>Особливості створення сайту електронного магазину (див п.1)</b>	7	9
4	<b>Законодавча база електронної безпеки транзакцій (див п.1)</b>	7	9
5	<b>Особливості створення сайту інформаційної системи (див п.1)</b>	7	9
6	<b>Електронні підприємства в Україні: аналіз, оцінка діяльності, перспективи (див п.1)</b>	6	9
7	<b>Хмарні технології вільного доступу для створення сайту як основи електронного бізнесу (див п.1)</b>	6	10
8	<b>Розвиток електронної комерції в Україні (див п.1)</b>	6	9
9	<b>Огляд моделей електронної комерції в Україні (див п.1)</b>	7	9
	<b>Разом</b>	<b>60</b>	<b>82</b>

## 6. Індивідуальні завдання

Складання есе, презентаційних матеріалів за темами дисципліни, розробка системи тестів за темами.

## 7. Методи навчання

Методи навчання – взаємодія між викладачем і студентом, під час якої відбувається передача та засвоєння знань, умінь і навичок від викладача до студента, а також самостійної та індивідуальної роботи студента. При проведенні визначених планом видів занять використовуються такі методи:

1. Під час викладення навчального матеріалу:

- словесні (бесіда, пояснення, розповідь, інструктаж);
- наочні (ілюстрування, демонстрування, самостійне спостереження);
- практичні (вправи, практичні роботи, дослідні роботи).

2. За організаційним характером навчання:

- методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності;
- методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності;
- методи контролю та самоконтролю у навчанні;

– бінарні (поєднання теоретичного, наочного, практичного) методи навчання.

3. За логікою сприймання та засвоєння навчального матеріалу: індуктивно-дедукційні, репродуктивні, прагматичні, дослідницькі, проблемні тощо.

## 8. Методи контролю

Оцінка відповідей на практичних заняттях за темами курсу та змісту презентацій, поточний контроль, екзамен.

Контрольні заходи проводяться з метою оцінки рівня підготовки студентів з дисципліни на різних етапах її вивчення і здійснюються у вигляді

поточного та підсумкового семестрового контролю (екзамену). Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять у формі усного опитування, виступів студентів при обговоренні питань на семінарських заняттях; виконання практичних робіт; самостійної роботи студентів тощо. Загальна кількість балів поточного контролю за успішне виконання завдань становить 60. За несвоєчасне виконання практичних робіт в установлений термін кількість балів зменшується. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією для визначення підсумкової оцінки, при проведенні заліку. Мінімальна кількість балів, які повинен набрати студент для зарахування поточного контролю, становить 30 балів. Підсумковий семестровий контроль з дисципліни є обов'язковою формою контролю навчальних досягнень студента. Він здійснюється під час проведення екзамену в письмовій формі. Загальна кількість балів за успішне виконання залікових завдань – 40. Час виконання – 80 хвилин. У разі використання заборонених джерел студент на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0). Оцінка успішності студента з дисципліни є рейтинговою і виставляється за багатобальною шкалою з урахуванням оцінок засвоєння окремих розділів.

### 9. Схема нарахування балів

Поточний контроль та самостійна робота									Разом	Екзамен	Сума
Розділ 1				Розділ 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	60	40	100
	5	5	5	5	5	10	10	15			

T1, T2 ... – теми розділів.

Поточний контроль – **60 балів**, з них:

- практичне завдання №1 – 10 балів;
- практичне завдання №2 – 15 балів;
- практичне завдання №3 – 10 балів;
- практичне завдання №4 – 10 балів;
- практичне завдання №5 – 15 балів.

Підсумковий контроль – **40 балів**, з них:

- 20 балів (есе на тему «Моя поведінка в мережі Інтернет»);
- 20 балів (20 тестових завдання x 1 бал) – тестування в дистанційній формі – режим доступу: <https://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=408>

Бали за відповіді на теоретичні питання викладач виставляє після усної співбесіди. За підсумками поточного і підсумкового контролю студент може набрати від 0 до 100 балів включно. Мінімальна кількість балів, які повинен набрати студент для одержання екзамену, становить 50 балів.

## Критерії оцінювання навчальних досягнень

### Критерії оцінювання теоретичних питань на екзамені

20 балів передбачає високий рівень знань і навичок: відповідь повна, логічна з елементами самостійності; вдало використовується вивчений матеріал при наведенні прикладів; відповідь підкріплюється посиланнями на додаткову літературу. Кожне питання оцінюється в 7 балів.

19 – 15 балів передбачає досить високий рівень знань і навичок: відповідь логічна, містить деякі неточності при формулюванні узагальнень, наведенні прикладів; наявні труднощі при формулюванні узагальнюючих висновків, слабе знання додаткової літератури.

14 – 10 балів передбачає наявність знань лише основної літератури, студент відповідає по суті на питання і в загальній формі розбирається в матеріалі, але відповідь неповна і містить неточності, порушується послідовність викладання матеріалу, виникають труднощі, застосовуючи знання при наведенні прикладів.

9 – 5 балів передбачає неповні знання студента основної літератури; студент лише в загальній формі розбирається в матеріалі, відповідь неповна і неглибока; недосить правильні формулювання, порушується послідовність викладення матеріалу, виникають труднощі при наведенні прикладів.

4 - 1 балів ставиться, коли студент не знає значної частини програмного матеріалу, допускає суттєві помилки при формулюванні та висвітленні понять, на додаткові питання відповідає не по суті, робить велику кількість помилок при відповіді.

### Критерії оцінювання практичних завдань

(9-10) або (12-15) Практичне завдання (ситуаційне завдання, розрахункова задача, графічне завдання та ін.) виконано здобувачем вищої освіти самостійно без помилок, він вміє грамотно обґрунтовувати представлені результати, вміло оперує термінологією на основі глибоких знань програмного матеріалу.

(6-8) або (8-11) Практичне (розрахункове, графічне) завдання виконано здобувачем вищої освіти без помилок, обґрунтовані отримані результати, здобувач вищої освіти продемонстрував знання програмного матеріалу, передбачене на рівні аналогічного відтворення, але припустив окремі несуттєві помилки. Практичне завдання виконано самостійно, проте допущено помилки в розрахунках, принципах підготовки матеріалів, тощо.

(3-5) або (3-7) Практичне завдання виконано, проте здобувач вищої освіти не вміє грамотно інтерпретувати одержані результати.

0-2 Здобувач вищої освіти не зміг виконати практичні та ситуаційні завдання.

**Практичні роботи 2; 3; 4 та 5 здаються на перевірку з електронним підписом автора (через портал Дія). Виконана, але не підписана таким чином робота отримає оцінку меншу на 5 балів від максимальної.**

### Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка для чотирирівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно
70 – 89	добре
50 – 69	задовільно
1 – 49	незадовільно

## **10. Рекомендована література**

Конспект лекцій, комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни, нормативні документи, презентаційні матеріали, дистанційний курс – режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=408>

### **Основна література**

1. Береза А.М., Козак І.А., Левченко Ф.А. Електронна комерція: навч. посібник. К.: КНЕУ. 2012. 326 с.
2. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навчальний посібник. К. : Кондор, 2008. 302 с.
3. Дrajниця С.А.. Електронна комерція: навч. посібник. Львів: Новий світ-2000. 2013. 184 с.
4. Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII від 3 вересня 2015 року URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
5. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: навч. посібник. К.: Центр навч. л-ри. 2014. 384 с.
6. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
7. Плєскач В. Л. Електронна комерція : підручник. Київ : Знання, 2007. 535 с.
8. Постанова Національного банку України «Про здійснення операцій використанням електронних платіжних засобів» від 05.11.2014 № 705. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0705500-14>
9. Про електронний цифровий підпис: Закон України від 22.05.2003 р. №852-IV.
10. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України від 22.05.2003 р. №851-IV.
11. Про електронну комерцію: Проект Закону від 17.06.2013 р. №2306а.
12. Про платіжні системи та переказ грошей в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
13. Ситник В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 2007. 376 с.
14. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція навчальний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. 244 с.
15. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навч. посіб.. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова. 2011. 244 с.
16. Чучковська А. В. Правове регулювання електронної комерції в країні : навчальний посібник. 2007. 224 с.
17. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури. 2011. 216 с.

### **Допоміжна література**

1. Електронна комерція : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2002. 326 с.

2. Макарова М. В. Електронна комерція. К. : Вид. центр «Академія», 2002. 272 с.
3. Плескач В. Л. Технології електронного бізнесу : монографія. К. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2004. 223 с.
4. Тягунова Н.М., Гудзенко М.Ю. Інтернет-торгівля: сутність та особливості. Вісник Полтавської державної аграрної академії, 3. 2013. 160–162.
5. Закон України «Про митну справу» від 26.06.91 № 1262 – XII // Укр. митниця. К. : Лібра, 1991.

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

1. Доповідь про світовий розвиток. URL: <http://www.unctad.org/en/pub/ps1wir00.en.htm>.
2. Симоненко К. Топ-20 факторів, які будуть впливати на онлайн-торгівлю в 2020 році. RAU. URL: <https://rau.ua/ecommerceuk/top-20-faktoriv-onlajn-torgivlyu>
3. Ханова О.В. Дистанційний курс «Електронна комерція в МEB». <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=408>

### **12. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили**

В умовах дії форс-мажорних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за дистанційною формою навчання, а саме:

– дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;

– дистанційно на платформі Moodle (<https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=408> проводяться практичні, індивідуальні заняття та консультації, контроль самостійної роботи;

Складання підсумкового семестрового контролю (екзамену) в дистанційні форми на платформі Moodle в дистанційному курсі «Електронна комерція в МEB», режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=408>