

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

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-педагогічної
роботи
Антон ПАНТЕЛЕЙМОНОВ
_____ 2020 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**

2020/2021 навчальний рік

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

«28» серпня 2020 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

«27» серпня 2020 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

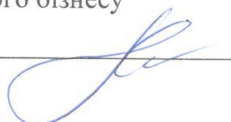
Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини» другого (магістерського) рівня вищої освіти

 Владислав ГОНЧАРЕНКО

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

«27» серпня 2020 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:

ЗК1. Здатність до усної та письмової професійної комунікації іноземною мовою/іноземними мовами.

ЗК2. Здатність до абстрактного, креативного, критичного мислення, аналізу та синтезу на основі логічних аргументів і перевірених фактів в умовах обмеженого часу та ресурсів.

ЗК3. Здатність систематизувати та синтезувати інформацію з різних джерел, використовуючи інноваційні підходи та технології, програмне забезпечення з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів МЕН

ЗК4. Здатність працювати самостійно та в команді, вміти брати на себе ініціативу і відповідальність, мотивувати та керувати роботою інших для досягнення поставлених цілей

ЗК5. Здатність самостійно організовувати та здійснювати наукові дослідження проблем міжнародних економічних відносин, ідентифікувати наукові та практичні проблеми, готувати наукові тексти та доповіді, здійснювати публічну апробацію результатів досліджень

– формування наступних фахових компетентностей:

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

ФК2. Здатність 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, науковотехнологічні досягнення, інформаційні технології для осягнення сутності феномену нової економіки, виявлення закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства.

ФК6. Знання та розуміння принципів соціальної відповідальності в діяльності суб'єктів МЕВ і їхнього впливу на економічний розвиток країн.

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

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

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

ФК10. Здатність продукувати гіпотези, визначати наукові проблеми, мету, предмет та об'єкт дослідження

ФК12. Здатність застосовувати кумулятивні знання, наукові досягнення, інформаційні технології при здійсненні досліджень у сфері МЕВ

1.3. Кількість кредитів – 3.

1.4. Загальна кількість годин – 90

1.5. Характеристика навчальної дисципліни для підготовки	
<u>За вибором</u>	
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. Демонструвати 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. Демонструвати неординарні підходи у розв'язанні практичних завдань, уміння 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 інноваційні підходи та технології, програмне забезпечення з метою розв'язання практичних завдань з урахуванням крос-культурних особливостей суб'єктів МЕВ

ПРН4. Приймати обґрунтовані рішення, працювати самостійно і в команді, брати на себе ініціативу та відповідальність, мотивувати та керувати роботою інших для досягнення поставлених цілей, забезпечувати якість виконуваних робіт, аргументувати результативність економічної діяльності у мінливому середовищі

ПРН5. Демонструвати дослідницькі навички, ідентифікувати наукові та практичні проблеми, готувати наукові тексти та доповіді, здійснювати публічну апробацію результатів досліджень

ПРН6. Аналізувати нормативно-правові документи, оцінювати аналітичні звіти, грамотно використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали, вести прикладні аналітичні розробки, професійно готувати аналітичні матеріали з метою формування пропозиції налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації. ПРН7. Досліджувати й аналізувати моделі розвитку національних економік та обґрунтовувати заходи досягнення їх стратегічних цілей в умовах трансформації світогосподарських відносин.

ПРН8. Здійснювати пошук і вибір адаптивних моделей вирівнювання дисбалансів та нівелювання загроз глобального розвитку.

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. Демонструвати розуміння закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства і феномену нової економіки з урахуванням процесів інтелектуалізації, інформатизації та науково-технологічного обміну.

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. Усвідомлювати необхідність самонавчання впродовж усього життя та постійного самовдосконалення; прагнути професійного зростання, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін і застосування міждисциплінарного підходу у формуванні знань.

ПРН15. Вміти продукувати гіпотези, визначати наукові проблеми, мету, предмет та об'єкт дослідження

ПРН17. Вміти застосовувати кумулятивні знання, наукові досягнення, інформаційні технології при здійсненні досліджень у сфері МЕН; інтерпретувати результати проведених досліджень, вміти їх презентувати, знаходити засоби розв'язання проблем і прогнозувати майбутні наслідки прийнятих рішень.

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
Розділ 1. Основні поняття та принципи електронної комерції												
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
Разом за розділом 1	43	10	5			28	40	4				36
Розділ 2. Прикладні аспекти електронної комерції												
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
Разом за розділом 2	47	10	5			32	50	4				46
Усього годин	90	20	10			60	90	8				82

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
	Разом	10

5. Завдання для самостійної роботи

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

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

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					60	40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9			
5	5	5	5	5	5	10	10	10			

T1, T2 ... – теми розділів.

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

- практичне завдання №1 – 20 балів;
- практичне завдання №2 – 10 балів;
- практичне завдання №3 – 10 балів;
- практичне завдання №4 – 10 балів;
- практичне завдання №5 – 10 балів.

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

- 20 балів (2 теоретичних питання x 10 балів);
- 20 балів (10 тестових завдання x 2 бали) – 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.

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://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=408>

Основна література

1. Закон України «Про електронну комерцію» № 675-VIII від 3 вересня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
2. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навчальний посібник / А. М. Грехов. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.
3. Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка / М. Л. Калужский. – Москва : Экономика, 2014. – 328 с.
4. Основы электронной коммерции : учебник для вузов / Юрасов А. В. – М. : Горячая линия-Телеком, 2008. – 480 с.
5. Плєскач В. Л. Електронна комерція : підручник / В. Л. Плєскач, Т. Г. Затонацька. – Київ : Знання, 2007. – 535 с.
6. Ситник В. Ф. Інтелектуальний аналіз даних (дейтамайнінг) : навч. посібник / В. Ф. Ситник, М. Т. Краснюк. – Київ : КНЕУ, 2007. – 376 с.
7. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція навчальний посібник / Тардаскіна Т. М., Стрельчук Є. М., Терешко Ю. В. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
8. Чучковська А. В. Правове регулювання електронної комерції в країні : навчальний посібник / А. В. Чучковська, 2007. – 224 с.

Допоміжна література

1. Балабанов И. Т. Электронная коммерция / Балабанов И. Т. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.
2. Електронна комерція : навч. посібник / А. М. Береза, І. А. Коваль, Ф. А. Левченко та ін. – К. : КНЕУ, 2002. – 326 с.
3. Закон України «Про митну справу» від 26.06.91 № 1262 – XII // Укр. митниця. – К. : Лібра, 1991.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / под ред. Шкаратана О. И. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 224 с.

5. Макарова М. В. Електронна комерція / Макарова М. В. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 272 с.
6. Плєскач В. Л. Технології електронного бізнесу : монографія. – К. : Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2004. – 223 с.
7. Рейман Л. Д. Закономерности функционирования и регулирования инфокоммуникаций / Л. Д. Рейман. – М. : Научная книга, 2003. – 272 с.
8. Хейг М. Основы электронного бизнеса / Хейг М.; пер. с англ. С. Косихина. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 208 с.
9. Царев В. В. Электронная коммерция / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб. : Питер, 2002. – 240 с.
10. Эймор Д. Электронный бизнес. Эволюция и революция / Эймор Д. – М. : Вильямс, 2001. – 320 с.
11. Электронная коммерция : учеб. пособ. / под ред. С.В. Пирогова. – М. : ИД Социальные отношения, Перспектива, 2003. – 428 с.
12. Электронный маркетинг : учебн. пособ. / под ред Т. П. Данько. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 377 с.
13. Юрасов А. В. Электронная коммерция : учеб. пособие. – М. : Дело, 2003. – 480 с.

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

1. Foster M. China's \$2 Trillion E-Commerce Market Keeps Growing [Electronic resource] / Michael Foster // Payment Week. – Electronic data. – [New York: Lamil Media, 2017] – Mode of access: World Wide Web: <http://paymentweek.com/2017-1-27-chinas-2-trillion-e-commerce-market-keeps-growing-6541/> (viewed on March 11, 2017). – Title from the screen.
2. Organisation for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
3. Person L. Mobile Wallet (NFC, Digital Wallet) Market (Applications, Mode of Payment, Stakeholders and Geography) [Electronic resource] / Lita Person // Allied Market Research. – Electronic data. – [Portland: Allied Market Research, 2016] – Mode of access: World Wide Web: <http://www.alliedmarketresearch.com/mobile-wallet-market> (viewed on March 11, 2017). – Title from the screen.
4. Афанасьев А. Data Mining – сито для данных [Электронный ресурс] / А. Афанасьев // Jet Info: корпоративный журнал компании "Инфосистемы Джет". – Электронные данные. – [Москва: журнал Jet Info, 2017]. – №2. – Режим доступа: <http://www.jetinfo.ru/article/tema-nomera/data-mining-cito-dlya-dannykh> (дата обращения 10.03.2018 р.). – Название с экрана.
5. Глібовицька С. Вже половина українців користуються інтернетом; дві третини з них – в соціальних мережах [Електронний ресурс] / С. Глібовицька // GfK, Ukraine. – Електроні дані. – [Київ: компанія GfK, Ukraine, 2017]. – Режим доступу: <http://www.gfk.com/ua/news-and-events/press-room/press-releases/pages/internet-use.aspx> (дата звернення 12.03.2018 р.). – Назва з екрана.

6. Доповідь про світовий розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/en/pub/pslwir00.en.htm>.

7. Европа опережает США по темпам развития онлайн-торговли [Электронный ресурс] // PaySpace Magazine: электронный журнал. – Электронные данные. – [Киев: ТОВ “PaySpace Украина”, 2011-2017]. – Режим доступа: <http://payspacemagazine.com/europe-ahead-of-the-us-in-terms-of-the-development-of-online-trading.html> (дата обращения 12.03.2018 р.). – Название с экрана.

8. Китай обгонит США по объему рынка электронной коммерции [Электронный ресурс] // PaySpace Magazine: электронный журнал. – Электронные данные. – [Киев: ТОВ “PaySpace Украина”, 2011-2017]. – Режим доступа: <http://payspacemagazine.com/china-will-overtake-the-us-in-terms-of-e-commerce-market.html> (дата обращения 12.03.2018 р.). – Название с экрана.

9. Костенко В. Бюджет интернет-рекламы в Украине достиг 1 млрд. гривен [Электронный ресурс] / В.Костенко // Центр электронной коммерции e-Commerce.com.ua. – Электронные данные. – [Киев: e-Commerce.com.ua, 2018]. – Режим доступа: <http://e-commerce.com.ua/2018/02/бюджет-интернет-рекламы-в-украине-дос/> (дата обращения 11.03.2018 р.). – Название с экрана.

10. Костенко В. НБУ обработал в 2017 году свыше 300 млн. электронных платежей [Электронный ресурс] / В.Костенко // Центр электронной коммерции e-Commerce.com.ua. – Электронные данные. – [Киев: e-Commerce.com.ua, 2017]. – Режим доступа: <http://e-commerce.com.ua/2017/01/нбу-обработал-в-2017-году-свыше-300-млн-елект/> (дата обращения 14.03.2017 р.). – Название с экрана.

11. Костенко В. Объем электронной коммерции в Украине увеличился в 4 раза [Электронный ресурс] / В.Костенко // Центр электронной коммерции e-Commerce.com.ua. – Электронные данные. – [Киев: e-Commerce.com.ua, 2014]. – Режим доступа: <http://e-commerce.com.ua/2014/11/объем-электронной-коммерции-в-украин/> (дата обращения 14.03.2015 р.). – Название с экрана.

12. Подгайная Е. Alibaba и eBay – в десятке самых популярных торговых сайтов уанета [Электронный ресурс] / Е.Подгайная // Internetua. – Электронные данные. – [Киев: интернет-портал, 2015] – Режим доступа: <http://internetua.com/Alibaba-i-eBay---v-desyatke-samih-populyarnih-torgovih-saitov-uanet> (дата обращения 10.03.2015 р.). – Название с экрана.

13. Рынок электронной коммерции (e-commerce) Украины [Электронный ресурс] // Украинская ассоциация директ маркетинга. – Электронные данные. – [Киев: InVenture Media Group, 2014]. – Режим доступа: https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok_elektronnoj_kommercii_e_commerce_ukrainy (дата обращения 14.03.2015 р.). – Название с экрана.

14. Соколова Е. Годовой товарооборот малого e-Commerce на Prom.ua превысил 3 млрд. гривен [Электронный ресурс] / Е. Соколова // IT Expert : информационное агентство. – Электронные данные. – [Киев: IT Expert, 2009-2015]. – Режим доступа: <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/40801-godovoj->

tovarooborot-malogo-e-commerce-na-promua-prevysil-3-mlrd-griven.html (дата обращения 12.03.2015 р.). – Название с экрана.

15. Шкарпова Е. Мимо кассы: невеселая история WebMoney [электронный ресурс] / Е. Шкарпова // Форбс Украина: электронный журнал. – Электронные данные .– [Киев: «Украинский Медиа Холдинг», 2013-2015]. – № 9. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1357192-mimo-kassy-neveselaya-istoriya-webmoney> (дата обращения 14.03.2015 р.). – Название с экрана.

16. Ханова О.В. Дистанційний курс «Електронна комерція в МЕВ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=408>.

11. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили (в тому числі запровадження карантинних обмежень через пандемію)

В умовах дії карантинних обмежень освітній процес в університеті здійснюється за змішаною формою навчання, а саме:

- дистанційно (за затвердженням розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття;

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

- аудиторно (за затвердженням розкладом занять) проводяться 10% практичних та семінарських занять у навчальних групах кількістю до 20 осіб з урахуванням відповідних санітарних і протиепідемічних заходів.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких карантинних обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість (за заявою, погодженою деканом факультету) скласти екзамен в дистанційні форми на платформі Moodle в дистанційному курсі «Електронна комерція в МЕВ», режим доступу: <http://dist.karazin.ua/moodle/course/view.php?id=408>.