

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
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

(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: 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 «Електронна комерція» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра «Міжнародна електронна комерція» за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти навичок використання переваг електронної комерції компаніями, що оперують на ринках в умовах цифрової економіки.

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

Дисципліна «Електронна комерція» дозволить отримати комплексний погляд на розвиток електронної комерції в умовах становлення інформаційного суспільства, системам електронної комерції у корпоративному та споживчому секторах, електронним платіжним і фінансовим системам, Інтернет-маркетингу, а також перспективам розвитку електронної комерції в Україні.

1.2. Основним завданням вивчення дисципліни «Електронна комерція» є:

- **формування наступних загальних компетентностей**

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.

- **формування наступних фахових компетентностей**

ФК 13. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

ФК 15. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти (слухачі) оволодіють стратегіями електронної комерції.

- 1.3. Кількість кредитів – 4
 1.4. Загальна кількість годин – 120.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	-
Семестр	
8-й	-
Лекції	
24 год.	-
Практичні, семінарські заняття	
24 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
72 год.	-
Індивідуальне завдання	
-	-

- 1.6. Заплановані результати навчання

Програмні результати навчання:

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

ПРН 3. Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну термінологію.

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 7. 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 8. 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 25. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Тема 1. Електронна комерція у Інтернет-просторі.

- Еволюція, зміст та визначення електронної комерції.
- Статистичний огляд e-commerce в країні та світі.
- Характерні риси, особливості, електронної торгівлі.
- Приклад всесвітніх інтернет-магазинів та орієнтованих умов їх діяльності.

Тема 2. Традиційна та електронна комерційна діяльність

- Відмінності електронної комерції від традиційної форми торгівлі.
- Переваги і недоліки електронної торгівлі.
- Нормативно-правові основи здійснення електронної комерції.

Тема 3. Електронний бізнес

- Електронний бізнес: зміст та принципи функціонування.
- Структура та види електронного бізнесу.
- Принципи організації електронного бізнесу.
- Класифікація бізнес-моделей e-бізнесу.

Тема 4. Системи електронної комерції.

- Системи електронної комерції в корпоративному секторі.
- Системи електронної комерції G2C та G2B.
- Системи електронної комерції B2C.

Тема 5. Електронні платіжні системи

- Платіжна система та СЕП: визначення, застосування.
- Застосування СЕП на вітчизняному просторі.
- Склад СЕП.
- Досвід зарубіжних країн.
- Програмне забезпечення СЕП.
- Пластикові картки та механізми розрахунків в інтернет-середовищі.

Тема 6. Дослідження ринку та споживачів в електронній комерції

- Маркетингове дослідження: сутність та послідовність.
- Види і методи маркетингового дослідження.
- Поведінка споживачів.
- Профіль споживача.

Тема 7. Цифровий маркетинг

- Закони маркетингу та їх застосування у цифровому середовищі.
- Види сайтів.
- Методика РОЕМ.

Тема 8. Товарна політика в електронній комерції

- Товар, класифікація товарів, життєвий цикл товару.
- Товарні марки, дизайн, упаковка, сервісне обслуговування.
- Суть маркетингової товарної політики.

Тема 9. Ціноутворення в електронній комерції

- Воронка продажів.
- Створення інтернет-магазину.
- Формування ціни на товар.

Тема 10. Ефективність електронної комерції

- Основні метрики і КРІ в інтернет-маркетингу.
- Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів.

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. Електронна комерція у Інтернет-просторі	12	2	2			8						
Тема 2. Традиційна та електронна комерційна діяльність	12	2	2			8						
Тема 3. Електронний бізнес	12	2	2			8						
Тема 4. Системи електронної комерції	12	2	2			8						
Тема 5. Електронні платіжні системи	12	2	2			8						
Тема 6. Дослідження ринку та споживачів в електронній комерції	12	2	2			8						
Тема 7. Цифровий маркетинг	12	4	4			4						
Тема 8. Товарна політика в електронній комерції	12	2	2			8						
Тема 9. Ціноутворення в електронній комерції	12	2	2			8						
Тема 10. Ефективність електронної комерції	12	2	2			8						
Усього годин	120	24	24			72						

4. Темі практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Електронна комерція у Інтернет-просторі	2
2	Тема 2. Традиційна та електронна комерційна діяльність	2
3	Тема 3. Електронний бізнес	2
4	Тема 4. Системи електронної комерції	2
5	Тема 5. Електронні платіжні системи	2
6	Тема 6. Дослідження ринку та споживачів в електронній комерції	2
7	Тема 7. Цифровий маркетинг	4
8	Тема 8. Товарна політика в електронній комерції	2
9	Тема 9. Ціноутворення в електронній комерції	2
10	Тема 10. Ефективність електронної комерції	2
Разом		24

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	<p><i>Тема 1. Електронна комерція у Інтернет-просторі</i> Завдання: оволодіти базовими поняттями та інструментами електронної комерції, підготуватись до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 1.</p>	8
2	<p><i>Тема 2. Традиційна та електронна комерційна діяльність</i> Завдання: розвинути уявлення про відмінності електронної комерції від традиційної форми торгівлі, навчитися користуватися нормативно-правовою базою здійснення електронної комерції, підготуватись до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 2.</p>	8
3	<p><i>Тема 3. Електронний бізнес</i> Завдання: розвинути уявлення про електронний бізнес, його зміст, принципи функціонування, організації, структуру та види. Ознайомитись з класифікацією бізнес-моделей електронного бізнесу, підготуватись до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 3.</p>	8
4	<p><i>Тема 4. Системи електронної комерції</i> Завдання: розвинути уявлення про різні системи електронної комерції, зокрема в корпоративному секторі, G2C, G2B, B2C, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 4.</p>	8
5	<p><i>Тема 5. Електронні платіжні системи</i> Завдання: оволодіти сучасними інструментами здійснення фінансових платежів в електронній комерції, використання різних систем електронних платежів, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 5.</p>	8
6	<p><i>Тема 6. Дослідження ринку та споживачів в електронній комерції</i> Завдання: оволодіти сучасними інструментами здійснення маркетингових досліджень, навчитися оцінювати поведінку споживача, створювати профіль споживача, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 6.</p>	8
7	<p><i>Тема 7. Цифровий маркетинг</i> Завдання: оволодіти сучасними інструментами цифрового маркетингу, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу: Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 7. Цифровий маркетинг: курс https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DM101+2021_T1/about</p>	4

8	<p><i>Тема 8. Товарна політика в електронній комерції</i> <i>Завдання:</i> оволодіти базовими поняттями про товар, класифікацію товарів, життєвий цикл товару, товарні марки, дизайн, упаковку, сервісне обслуговування, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу. Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 8.</p>	8
9	<p><i>Тема 9. Ціноутворення в електронній комерції</i> <i>Завдання:</i> оволодіти базовими поняттями про воронку продажів, сучасними підходами у створенні інтернет-магазин та формуванні ціни на товар, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу. Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 9.</p>	8
10	<p><i>Тема 10. Ефективність електронної комерції</i> <i>Завдання:</i> оволодіти сучасними підходами використання основних метрик і КРІ в інтернет-маркетингу, методами оцінки ефективності інвестиційних проєктів, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу. Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 10.</p>	8
Разом		72

6. Індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання не передбачене навчальним планом.

7. Методи навчання

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

Методи навчання та засоби діагностики результатів навчання за освітньою компонентною «Електронна комерція»

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 2.	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 3.	Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну термінологію.	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 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 7.	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 8.	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, екзамен
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 рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях, екзамен
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, екзамен

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 (увигляді 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;.

На семінарському занятті студент може отримати від 1 до 6 балів. Максимально студент може отримати 60 балів в ході занять.

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

Структура екзамену:

- тести – 20 балів (10 тестових завдань x 2,0 бали);
- творче завдання (захист) – 20 балів. Критерії оцінювання творчого завдання:
 1. Теоретичне обґрунтування пропозиції (ознайомлення із запропонованими концепціями) – 5 балів.
 2. Практичне застосування (практичний кейс) – 5 балів.
 3. Презентація (із використанням різного ПЗ) – 5 балів.
 4. Оформлення у вигляді звіту (до 2-х сторінок) – 5 балів.

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання										Разом	Екзамен	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 (екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 25 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

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 проєктними 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 проєкту 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 проєкту 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 проєкту продемонстрував недостатні знання основного програмного матеріалу, проте в обсязі, що необхідний для подальшого навчання і роботи, передбачених програмою на рівні репродуктивного відтворення	1

Екзамен – 40 балів. Відповідно, максимальна кількість набраних балів по вивченню дисципліни складе 100 балів.

Оцінювання здійснюється відповідно до шкали ЗВО.

Шкала оцінювання

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

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Страпчук С.І. Електронна комерція: дистанційний курс. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2023-2024. URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=7766#section-6>
2. Краус К.М, Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
3. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва., В.М. Тебенко – Мелітополь: Люкс, 2020. 225 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. Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Швиденко О.М. Електронна комерція. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 478 с.

Допоміжна література

1. Рубан В.В. Сучасні інструменти цифрового маркетингу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2018. Вип. 30(1). С. 143-146
2. Страпчук С.І., Гудзенко О.П. Цифровізація маркетингової діяльності в аптечних закладах *Підготовка спеціалістів фармації в рамках концепції «Навчання протягом життя (Life long learning)»: наука, освіта, практика* : матер. II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (21-22 жовтня 2020 р.) / ред. кол. : В.М. Толочко та ін. Харків: НФаУ, 2020. С.179-182
3. Страпчук С.І., Склярова О.В. Дослідження ринку Інтернет-провайдингу в Україні Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку: Матеріали доповідей VIII науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2019р.): Збірник. Х.: Монограф. 2019. С.174-175
4. Цифровий маркетинг: курс URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DM101+2021_T1/about

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

1. Statista – The portal for statistics Immedia teaccess to over one million statistics and facts. URL: <https://www.statista.com>
2. Economist <https://www.economist.com/>
3. Менеджмент <http://www.management.com.ua/>
4. Інтернет-банкінг Приват 24. URL: <https://minfin.com.ua/ua/company/privatbank/internet-banking/>
5. European strategic programme (EEC) for research and development in information technologies (ESPRIT). URL: <https://cordis.europa.eu/programme/id/FP2-ESPRIT-2>
6. Про електронну комерцію : Закон України від 01.08.2022 – 675 VIII. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>
7. Про платіжні послуги: Закон України із змінами, внесеними згідно із Законами № 2463-IX від 27.07.2022. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/sho>

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

дистанційно (за затвердженням 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. Електронна комерція, ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2023-2024. URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=7766#section-6>