

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра готельно-ресторанного бізнесу та харчових технологій

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В.о. директора ННІ «Каразінський інститут міжнародних туристичного бізнесу»

Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

«18» вересня 2024 р.



**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

спеціальність: 292: «Міжнародні економічні відносини»

освітня програма: «Міжнародна електронна комерція»

вид дисципліни: обов'язкова

факультет: ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2024/2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

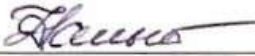
«17» вересня 2024 року, протокол №2

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Миколенко Олена Петрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу та харчових технологій

Програму схвалено на засіданні кафедри готельно-ресторанного бізнесу та харчових технологій

Протокол № 1 від «03» вересня 2024 року

Завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу та харчових технологій


_____ Наталія ДАНЬКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

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

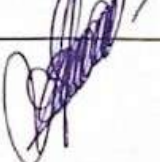
Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна електронна комерція» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти


_____ Світлана СТРАПЧУК
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол № 1 від «17» вересня 2024 року

Голова науково-методичної комісії факультету ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»


_____ Ганна ПАНАСЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

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

«29» серпня 2024 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ**

рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

спеціальність: 292: «Міжнародні економічні відносини»

освітня програма: «Міжнародна електронна комерція»

вид дисципліни: обов'язкова

факультет: міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

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

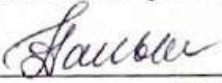
«29» серпня 2024 року, протокол №19

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 № 18 від «26» серпня 2024 року

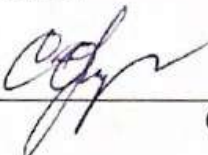
Завідувач кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи



(підпис) Наталія 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 № 16 від «28» серпня 2024 року

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



(підпис) Олена МИКОЛЕНКО
(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. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ 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.

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

1.3. 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.

1.4. 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.

ПРН4. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.

ПРН 5. 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.

ПРН6. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

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.

ПРН9. Розробляти та реалізовувати міжнародні проекти, у тому числі в сфері міжнародної електронної комерції, працювати в проектних групах, мотивувати людей і рухатися до спільної мети, діяти соціально-відповідально та свідомо.

ПРН10. Застосовувати набуті знання, розуміти предметну область та професію на практиці, бути відкритим до застосування знань з урахуванням конкретних ситуацій.

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.

ПРН12. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

ПРН15. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

ПРН16. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин, міжнародної електронної комерції.

ПРН17. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

ПРН18. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків, ілюструвати і презентувати результати оцінювання, підсумовувати та розробляти рекомендації, заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.

ПРН19. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку; визначати механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів.

ПРН20. Володіти базовими категоріями, новітніми теоріями, концепціями, технологіями та методами у сфері міжнародних економічних відносин, зокрема: міжнародної електронної комерції.

ПРН21. 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.

ПРН23. Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин.

ПРН24. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

ПРН25. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Особливості та переваги електронного бізнесу в цифровій економіці

- структура та обсяги цифрової економіки;
- 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. Безпека та захист інформації в Інтернет

- 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. Організація роботи Інтернет-магазину

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

Тема 9. Товарна політика та ціноутворення в електронній комерції

- товар, класифікація товарів, життєвий цикл товару;
- Товарні марки, дизайн, упаковка, сервісне обслуговування.
- Суть маркетингової товарної політики.
- Воронка продажів.
- Створення інтернет-магазину.
- Формування ціни на товар.

Тема 10. Інтернет-маркетинг

- 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 11. Соціальна комерція

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

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Обсяг у годинах				Обсяг у годинах			
	Денна форма				Заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		л	пз	с. р.		л	п	с.р
<i>Тема 1. Особливості та переваги електронного бізнесу в цифровій економіці</i>	14	4	4	6				
<i>Тема 2. Поняття та моделі електронної комерції</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 3. Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 4. Безпека та захист інформації в Інтернет</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 5. Принципи роботи з платіжними системами</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 6. Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 7. Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 8. Організація роботи Інтернет-магазину</i>	14	2	2	10				
<i>Тема 9. Товарна політика та ціноутворення в електронній комерції</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 10. Інтернет-маркетинг</i>	10	2	2	6				
<i>Тема 11. Соціальна комерція</i>	12	2	2	8				
Усього годин	120	24	24	72				

4. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	Кількість годин	
	Денна	Заочна
<i>Тема 1. Особливості та переваги електронного бізнесу в цифровій економіці</i>	4	
<i>Тема 2. Поняття та моделі електронної комерції</i>	2	
<i>Тема 3. Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет</i>	2	
<i>Тема 4. Безпека та захист інформації в Інтернет</i>	2	
<i>Тема 5. Принципи роботи з платіжними системами</i>	2	
<i>Тема 6. Принципи роботи з фінансовими системами Інтернет-банкінгу</i>	2	
<i>Тема 7. Основи роботи з фінансовими системами Інтернет-трейдингу</i>	2	
<i>Тема 8. Організація роботи Інтернет-магазину</i>	2	
<i>Тема 9. Товарна політика та ціноутворення в електронній комерції</i>	2	
<i>Тема 10. Інтернет-маркетинг</i>	2	
<i>Тема 11. Соціальна комерція</i>	2	
Разом	24	-

5. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин	
	Очна форма	Заочна форма
<p><i>Тема 1. Особливості та переваги електронного бізнесу в цифровій економіці</i></p> <p><i>Завдання:</i> поглибити знання з основ електронного бізнесу та цифрової економіки. Підготуватись до тестування на практичному занятті.</p> <p>Надайте відповідь на наступні питання: Інфраструктура цифрової економіки Які переваги електронного бізнесу? Які існують види електронного бізнесу? Що таке електронний франчайзинг? Бізнес-моделі електронного бізнесу. Схарактеризуйте сучасні концепції електронного бізнесу</p>	6	
<p><i>Тема 2. Поняття та моделі електронної комерції</i></p> <p><i>Завдання:</i> поглибити знання з основ електронної торгівлі та моделей їх функціонування.</p> <p>Підготувати презентація на одну із запропонованих тем : B2B (бізнес до бізнесу), B2G (бізнес - держава), B2C (бізнес до клієнта), C2C (клієнт – клієнту), G2B (держава бізнесу) та охарактеризувати їх різновиди.</p>	6	
<p><i>Тема 3. Веб-сайти як основа ведення бізнесу в Інтернет</i></p> <p><i>Завдання:</i> поглибити знання щодо використання веб-сайтів у процесі здійснення бізнесу в Інтернет середовищі.</p> <p>Необхідно підготуватись до тестування на практичному занятті та опрацювати наступні питання.</p> <p>Охарактеризуйте основні принципи використання веб-сайтів.</p> <p>Охарактеризуйте пошукові системи та надайте кейси успішних</p>	6	

<p>компаній.</p> <p>Визначте переваги використання порталів. Надайте їх характеристику.</p> <p>Назвіть чотири типи порталів та успішні кейси їх використання.</p> <p>Виокремте національні портали.</p> <p>Визначте переваги та випадку використання інформаційних сайтів.</p> <p>Наведіть приклади.</p>		
<p><i>Тема 4. Безпека та захист інформації в Інтернет</i></p> <p><i>Завдання:</i> ознайомитись з методичними основами роботи з інформацією.</p> <p>Проаналізувати ризики електронної торгівлі та обґрунтувати необхідність захисту даних.</p> <p>Визначте засоби захисту інформації.</p> <p>Цифровий підпис як захист достовірності інформації, випадки його використання в електронній торгівлі.</p>	6	
<p><i>Тема 5. 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> <p>Кредитні платіжні системи, їх використання в платіжних розрахунках.</p> <p>Дебетові платіжні системи, смарт-карт та «електронна готівка».</p> <p>Приклади використання кредитних систем.</p> <p>Платіжні системи на основі кредитних карток.</p> <p>Інтернет-картка для безготівкових розрахунків.</p>	6	
<p><i>Тема 6. 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.</p> <p>Розкрийте сутність дистанційного обслуговування.</p> <p>Розкрийте можливості та переваги системи Приват24 та Монобанк.</p>	6	
<p><i>Тема 7. 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.</p> <p>Міжнародний валютний ринок: поняття та принципи роботи.</p> <p>Міжнародний валютний ринок Forex.</p> <p>Приклади використання платіжних та фінансових систем.</p>	6	
<p><i>Тема 8. Організація роботи Інтернет-магазину</i></p> <p><i>Завдання:</i> оволодіти знаннями та навичками створення та 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</p>	10	

<p>структурні компоненти. Надайте правила створення якісного сайту для Інтернет-магазину. Зробіть огляд інсталяцій Інтернет-магазину.</p>		
<p><i>Тема 9. Товарна політика та ціноутворення в електронній комерції</i> <i>Завдання:</i> оволодіти базовими поняттями про воронку продажів, сучасними підходами у створенні інтернет-магазину та формуванні ціни на товар, підготуватися до тестування. Опрацювати наступну літературу. Дистанційний курс «Електронна комерція», Тема 9.</p>	6	
<p><i>Тема 9. Основи інтернет-маркетингу</i> <i>Завдання:</i> отримати знання з основ маркетингу та інтернет-маркетингу. Підготуватись до розробки пропозицій з ефективного використання інструментів Інтернет-маркетингу. Поняття та сутність маркетингу. Сучасні теорії маркетингу. Поняття інтернет-маркетингу. Інструментарій інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг в Україні.</p>	6	
<p><i>Тема 10. Соціальна комерція</i> <i>Завдання:</i> ознайомитись з інструментами соціальної комерції. Підготувати презентацію на одну із запропонованих тем: Бізнес у Facebook Бізнес у Youtube Бізнес у Instagram Бізнес у Tiktok</p>	8	
Разом	72	

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 «Електронна комерція»

Шифр ПРН (відповідно до ОПП)	Результати навчання (відповідно до ОПП)	Методи навчання	Засоби діагностики/ форми оцінювання
ПРН 1.	<i>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.</i>	Лекція, проєктно-орієнтоване завдання, робота в командах, тренінгова симуляція	Оцінювання усних відповідей на практичних заняттях, виконання творчих завдань
ПРН 2.	<i>Мислити креативно та критично, мати навички тайм-менеджменту, критично оцінювати наслідки продукованих ідей.</i>	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.	<i>Демонструвати навички письмової та усної комунікації державною та іноземними мовами, фахово використовувати економічну термінологію.</i>	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 4.	<i>Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.</i>	Лекція, збір та обробка даних, аналітичні завдання, тести	Оцінювання виконання аналітичних завдань, тестування
ПРН 5.	<i>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.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проєктних завдань	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 6	<i>Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка	Онлайн-тестування, оцінювання усних

	<i>основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.</i>	презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	відповідей на семінарських заняттях
ПРН 7.	<i>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.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на семінарських заняттях
ПРН 8.	<i>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.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 9.	<i>Розробляти та реалізовувати міжнародні проекти, у тому числі в сфері міжнародної електронної комерції, працювати в проектних групах, мотивувати людей і рухатися до спільної мети, діяти соціально-відповідально та свідомо.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 10	<i>Застосовувати набуті знання, розуміти предметну область та професію на практиці, бути відкритим до застосування знань з урахуванням конкретних ситуацій.</i>		
ПРН 11.	<i>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.</i>	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 12	<i>Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.</i>	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 15	<i>Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях

		неформальної освіти	
ПРН 16	<i>Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин, міжнародної електронної комерції.</i>	Лекція, виконання творчих завдань у командах, аналіз нормативних документів, тести	Оцінювання результатів роботи в командах; тестових завдань, залікова робота
ПРН 17	<i>Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 18	<i>Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків, ілюструвати і презентувати результати оцінювання, підсумовувати та розробляти рекомендації, заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.</i>	Лекція, збір та обробка даних, аналітичні завдання, тести	Оцінювання виконання аналітичних завдань, тестування
ПРН 19	<i>Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку; визначати механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів.</i>	Лекція; критичний аналіз інформації, підготовка презентацій за результатами виконання індивідуальних / проектних завдань, застосування ресурсів неформальної освіти	Онлайн-тестування, оцінювання усних відповідей на практичних заняттях
ПРН 20	<i>Володіти базовими категоріями, новітніми теоріями, концепціями, технологіями та методами у сфері міжнародних економічних відносин, зокрема: міжнародної електронної комерції.</i>		
ПРН 21	<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>		
ПРН 23	<i>Відстоювати національні інтереси України з урахуванням безпекової компоненти міжнародних економічних відносин.</i>		
ПРН 24	<i>Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.</i>		
ПРН 25.	<i>Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя для здобування знань, з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.</i>	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 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 проєктних 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.

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.

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
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 екзамену. Завданням контролю є оцінювання знань, умінь та практичних навичок студентів, набутих під час вивчення зазначених тем.

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточне оцінювання роботи студентів на практичних заняттях та самостійної роботи										Всього	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			

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

Структура екзамену:

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

1) відповідність розробленого проекту типовій структурі за існуючими методиками – 2 бали;

2) наявність концепції проекту (Інтернет-магазину), необхідність відкриття – 5 балів;

- 3) наявність аналізу ринку та маркетингового аналізу за тематикою проекту – 3 бали;
- 4) наявність візуалізації проекту (профілю Інтернет-магазину) – 5 балів;
- 5) презентація (із використанням різного ПЗ) проекту – 5 балів.
- Оцінювання здійснюється відповідно до шкали ЗВО.

Шкала оцінювання

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

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Дистанційний курс: Миколенко О.П. Електронна комерція. ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2024-2025. Режим доступу: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=5827>
2. Дистанційний курс: Модуль Жана Моне «Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація» (BeSustainAble-101085651) ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2022-2023. 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.
6. Тарасенко С.В., Петрушенко Ю.М. Міжнародний бізнес : навч. посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.

Допоміжна література

7. Електронна комерція: звіт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 21 с.
8. 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.
9. 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
10. Краус К.М, Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.

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>
6. Statista – The portal for statistics Immedia teaccess to over one million statistics and facts. URL: <https://www.statista.com>
7. Цифровий маркетинг: курс URL: https://courses.prometheus.org.ua/courses/course- v1:Prometheus+DM101+2021_T1/about
8. Маркетинг і цифрові технології: науковий журнал. URL.: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/372>

12. ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ ЗА ДЕННОЮ ФОРМОЮ В УМОВАХ ПODOВЖЕННЯ 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, в тому числі платформа MOODLE.