

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

Мірошніченко



28 серпня 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна електронна комерція

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти	другий (магістерський)
галузь знань	29 Міжнародні відносини
спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
освітня програма	Міжнародний бізнес
вид дисципліни	за вибором
факультет	міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2024 / 2025 навчальний рік

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

“ 28 ” серпня 2024 року, протокол № 19

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Миколенко Олена Петрівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

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


Протокол від “ 26 ” серпня 2024 року № 18

В.о.завідувача кафедри електронної комерції та готельно-ресторанної справи


Наталія ДАНЬКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Готельно-ресторанна справа»
назва освітньої програми

Гарант освітньо-професійної програми за другим (магістерським) рівнем вищої освіти



Ігор ТИМОШЕНКОВ
(підпис) (прізвище та ініціали)

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

назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “ 28 ” серпня 2024 року № 16

Голова науково-методичної комісії


Олена МИКОЛЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Кафедра міжнародного бізнесу та консалтингу

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
В. В. директора ННІ «Каразінський
інститут міжнародних відносин та
туристичного бізнесу»
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ
07 вересня 2024 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна електронна комерція
(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти	другий (магістерський)
галузь знань	29 Міжнародні відносини
спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини
освітня програма	Міжнародний бізнес
вид дисципліни	за вибором
факультет	міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2024 / 2025 навчальний рік

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

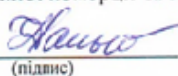
“17” вересня 2024 року, протокол № 2

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Миколенко Олена Петрівна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної електронної комерції та готельно-ресторанної справи

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

Протокол № 1 від «03» вересня 2024 року

В.о.завідувача кафедри електронної комерції та готельно-ресторанної справи

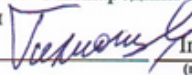


Наталя ДАНЬКО
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

назва освітньої програми

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародний бізнес» за другим (магістерським) рівнем вищої освіти



Ігор ТИМОШЕНКОВ
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “17” вересня 2024 року № 1

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



(підпис)

Ганна ПАНАСЕНКО
(прізвище та ініціали)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни “Міжнародна електронна комерція” складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки магістра «Міжнародний бізнес» за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини»

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою дисципліни є: формування у здобувачів вищої освіти навичок використання переваг міжнародної 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.

1.2. Основним завданням вивчення дисципліни “Міжнародна електронна комерція” є:

- **формування наступних загальних компетентностей**

ЗК2.. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями

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

ЗК5. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні

- **формування наступних фахових компетентностей**

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

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

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

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

ФК13. Здатність аналізувати та вирішувати актуальні проблеми міжнародного бізнесу (фінансові, організаційні, маркетингові, безпекові, інноваційні).

ФК 14. Здатність до стратегічного управління транснаціональною корпорацією.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти (слухачі) оволодіють стратегіями міжнародного бізнесу в умовах цифрової економіки.

1.3. Кількість кредитів – 4

1.4. Загальна кількість годин – 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	-
Семестр	
2-й	-
Лекції	
12 год.	10 год.
Практичні, семінарські заняття	
24 год.	-
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
84 год.	110
Індивідуальне завдання	
-	-

1.6. Заплановані результати навчання

Програмні результати навчання:

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

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

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

ПРН 18. Аналізувати та вирішувати актуальні проблеми міжнародного бізнесу (фінансові, організаційні, маркетингові, безпекові, інноваційні).

ПРН 19. Розробляти стратегії транснаціональної корпорації.

2. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Цифрова економіка та електронна комерція

- Цифрова економіка та сучасні тренди.
- Ключові фактори цифрової економіки
- Електронна комерція та її використання в електронному бізнесі.

Тема 2. Міжнародна електронна комерція.

- Складові інфраструктури електронної комерції.
- Сучасний стан розвитку електронної комерції в європейських країнах та на світових рівнях.
- Використання переваг електронної комерції в міжнародному бізнесі.\

Тема 3. Бізнес-моделі в електронній комерції.

- Бізнес-модель: сутність та структурні елементи
- Нові бізнес-моделі в умовах цифрової трансформації.
- Сталі бізнес-моделі в міжнародній електронній комерції.

Тема 4. Фінансові розрахунки в електронній комерції.

- Кредитні платіжні системи, їх використання в платіжних розрахунках.
- Дебетові платіжні системи.
- Платіжна система в Інтернеті.
- Використання кредитних систем.
- Поняття Інтернет-банкінгу.
- Можливості та переваги системи Приват24.

Тема 5. Цифровий маркетинг

- Розширення потоку клієнтів.
- Репутація в мережі.
- Соціальні мережі та формування бренду.
- Оптимізація та розвиток.
- Автоматизація маркетингу.

Тема 6. Цифрові комунікації в глобальному просторі.

- внутрішні та зовнішні бізнес-комунікації;
- використання цифрових технологій в бізнес-комунікаціях ;
- крос-культурні особливості бізнес-комунікацій.

Тема 7. Стратегія розвитку бізнесу в електронній комерції

- стратегічний аналіз та стратегічні цілі;
- стратегічні рішення;
- імплементація стратегії бізнесу в електронній комерції

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	сем	с. р.		л	сем	с.р
<i>Тема 1. Цифрова економіка та електронна комерція</i>	18	2	4	12	16	2		14
<i>Тема 2. Міжнародна електронна комерція</i>	18	2	4	12	18	2		16
<i>Тема 3. Бізнес-моделі в електронній комерції</i>	18	2	4	12	18	2		16
<i>Тема 4. Фінансові розрахунки в електронній комерції.</i>	18	2	4	12	17	1		16
<i>Тема 5. Цифровий маркетинг</i>	18	2	4	12	17	1		16
<i>Тема 6. Цифрові комунікації в глобальному просторі</i>	14	-	2	12	16	-		16
<i>Тема 7. Стратегія розвитку бізнесу в електронній комерції</i>	16	2	2	12	18	2		16
Усього годин	120	12	24	84	120	10		110

ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Назва теми	Кількість годин, денна	Кількість годин, заочна
<i>Тема 1. Цифрова економіка та електронна комерція</i>	4	
<i>Тема 2. Міжнародна електронна комерція</i>	4	
<i>Тема 3. Бізнес-моделі в електронній комерції</i>	4	
<i>Тема 4. Фінансові розрахунки в електронній комерції.</i>	4	
<i>Тема 5. Цифровий маркетинг</i>	4	
<i>Тема 6. Цифрові комунікації в глобальному просторі</i>	2	
<i>Тема 7. Стратегія розвитку бізнесу в електронній комерції</i>	2	
Разом	24	

4. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Види, зміст самостійної роботи	Денна форма	Заочна форма
<p>Тема 1. Цифрова економіка та електронна комерція <i>Завдання:</i> оволодіти базовими поняттями та інструментами цифрової трансформації бізнесу, цифрової економіки та електронної комерції, підготуватись до тестування. Оцініть потенціал цифрової трансформации міжнародного бізнесу в обраній країні (країнах).</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 1. 2. The Going Digital Toolkit для дослідження цифрової економіки в різних країнах. URL.: https://goingdigital.oecd.org/ 	12	14
<p>Тема 2. Міжнародна електронна комерція <i>Завдання:</i> розвинути уявлення про інфраструктурний розвиток міжнародної електронної комерції, її динаміку та перспективи. Опрацювати наступну літературу, підготуватись до презентації.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 2. 2. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навч. посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с. 3. E-Commerce Statista. URL.: https://www.statista.com/markets/413/e-commerce/ 	12	16
<p>Тема 3. Бізнес-моделі в електронній комерції <i>Завдання:</i> проаналізувати бізнес-моделі в електронній комерції, виконати завдання в дистанційному курсі по компанії Rozetka.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 3. 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. Остервальдер О., Піньє Ів (2017). Створюємо бізнес-моделью/ Пер. Корнута Р, Київ: Наш формат, 288 с. 	12	16

<p>Тема 4. Фінансові розрахунки в електронній комерції <i>Завдання:</i> оволодіти сучасними інструментами здійснення фінансових платежів в електронній комерції, використання різних платіжних систем. Підготуватись до вирішення кейсів з дистанційного курсу.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 4. <p>Підготуватись до практичного кейсу з використання платіжних систем, опрацювавши наступні питання. Кредитні платіжні системи, їх використання в платіжних розрахунках. Дебетові платіжні системи, смарт-карт та «електронна готівка». Приклади використання кредитних систем. Платіжні системи на основі кредитних карток. Інтернет-картка для безготівкових розрахунків.</p>	12	16
<p>Тема 5. Цифровий маркетинг <i>Завдання:</i> оволодіти сучасними інструментами цифрового маркетингу. Опрацювати наступну літературу та за бажанням долучитись до неформальної освіти, пройти курс.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 5. 2. Цифровий маркетинг: курс https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DM101+2021_T1/about 3. Сидоренко М.І., Кравець В.І. Оптимізація цифрових рекламних кампаній за допомогою штучного інтелекту. Збірник наукових праць «Цифрова економіка». 2023. Том V. № 95. С. 11-17. 4. Клименко О.С., Харченко В.Г. Прогнозування поведінки споживачів з використанням моделей на базі штучного інтелекту. Журнал стратегічного маркетингу. 2022. Том III. № 65. С. 33-38 	12	16
<p>Тема 6. Цифрові комунікації в глобальному просторі <i>Завдання:</i> оволодіти сучасним інструментарієм організації крос-культурних комунікацій в міжнародному бізнесі. Опрацювати наступну літературу та пройти короткий курс на Prometheus.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 6. 2. Цифрові комунікації в глобальному просторі https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+ITArts101+2017_T1 <p>Опрацювати наступні питання: поняття про цифрові комунікації. Сучасні веб-ресурси. Пошукові системи. Створення веб-ресурсів. Хмарні технології. Веб-дизайн та графічні редактори. Підготовка текстового та</p>	12	16

графічного контенту для веб. Основи SMM. Цифровий етикет.		
<p>Тема 7. <i>Стратегія розвитку бізнесу в електронній комерції</i></p> <p><i>Завдання:</i> навчитись визначати стратегічні цілі та розробляти рішення щодо імплементації стратегії розвитку електронного бізнесу</p> <p>Опрацювати наступну літературу.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дистанційний курс «Міжнародна електронна комерція», Тема 7. 2. Chaffey D. (2009) E-Business and E-Commerce Management. 4th edition, FT Pearson Education Limited. 764 p. <p>Розробити стратегію розвитку міжнародного бізнесу в електронній комерції.</p>	12	16
Разом	84	110

5. ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання не передбачене навчальним планом.

6. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

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

Таблиця 7.1

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

Результати навчання	Методи навчання	Засоби діагностики /форми оцінювання
<p><i>ПРНЗ. Систематизувати, синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи ефективні підходи та технології, спеціалізоване програмне забезпечення з метою розв'язання складних задач практичних проблем з урахуванням культурних особливостей суб'єктів міжнародних економічних відносин.</i></p>	<p><i>Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів</i></p>	<p><i>Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на семінарських заняттях, тестування</i></p>

<i>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.</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, залік
<i>ПРН10. Розуміти закономірності та тенденції розвитку світового господарства і феномену нової економіки з урахуванням процесів інтелектуалізації, інформатизації та науково-технологічного обміну.</i>	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях, залік
<i>ПРН 18. Аналізувати та вирішувати актуальні проблеми міжнародного бізнесу (фінансові, організаційні, маркетингові, безпекові, інноваційні).</i>	Лекція, вирішення кейсів, виконання в командах проблемно-орієнтованого завдання, презентація результатів	Оцінювання рішень кейсових задач, презентацій, усних відповідей на практичних заняттях, залік
<i>ПРН 19. Розробляти стратегії транснаціональної корпорації.</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, залік

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).

7. 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 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;

При вивченні кожного розділу проводиться поточний контроль. На семінарському занятті студент може отримати від 1 до 10 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 заліку:

- 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.

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.	0,5
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, обґрунтовувати власну думку	1

Захист (творче завдання)	виставляється здобувачу вищої освіти, який при усній та письмовій презентації проєкту продемонстрував всебічні, систематизовані, глибокі знання програмного матеріалу, вмiє 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

9. СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ

Поточне оцінювання роботи студентів на семінарських заняттях, під час участі в тренінгових завданнях на лекціях, та за результатами самостійної роботи							Всього	Залік	Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7			
5	10	5	10	10	10	10	60	40	100

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

10. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна література:

1. Миколенко О.П. «Міжнародна електронна комерція»: дистанційний курс. URL: <https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=6128>
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. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навч. посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.
4. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
5. Швиденко М.З., Касаткіна О.М., Швиденко О.М. Електронна комерція. Київ: ФОП Ямчинський О.В., 2020. 478 с.
6. Страпчук С.І., Миколенко О.П., Попова І.А., Пустова В.В. Менеджмент: навч. посібник. 2-ге вид. – Львів: Новий світ. 2022. 356 с.
7. Остервальдер О., Пінье Ів (2017). Створюємо бізнес-моделью/ Пер. Корнута Р, Київ: Наш формат, 288 с.

Допоміжна література

8. Erin Meyer. The cultural map. Decoding how people think, lead, and get things done across cultures. 2015. 277 p. Культурна карта. Бар'єри міжкультурного спілкування в бізнесі (Знаходяться у дистанційному курсі).
9. Wang, S.; Xu, X.; Liu, Y. Will Digital Transformation of Enterprises Reduce the Risk of Debt Default. Secur. Mark. Her. 2022, 32, 45–56
10. Цифровий маркетинг: курс
https://courses.prometheus.org.ua/courses/course-v1:Prometheus+DM101+2021_T1/about
11. Краус К.М, Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
12. Chaffey D. (2009) E-Business and E-Commerce Management. 4th edition, FT Pearson Education Limited. 764 p.
13. Сидоренко М.І., Кравець В.І. Оптимізація цифрових рекламних кампаній за допомогою штучного інтелекту. Збірник наукових праць «Цифрова економіка». 2023. Том V. № 95. С. 11-17.
14. Клименко О.С., Харченко В.Г. Прогнозування поведінки споживачів з використанням моделей на базі штучного інтелекту. Журнал стратегічного маркетингу. 2022. Том III. № 65. С. 33-38

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

- 1) Harvard Business Review <https://hbr.org/>
- 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) E-Commerce statista. ULR. <https://www.statista.com/markets/413/e-commerce/>
- 6) European strategic programme (EEC) for research and development in information technologies (ESPRIT). URL: <https://cordis.europa.eu/programme/id/FP2->

ESPRIT-2

7) Про електронну комерцію : Закон України від 01.08.2022 – 675 VIII.
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>

8) 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>

9) 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 ПОДОВЖЕННЯ ДІЇ ОБСТАВИН НЕПОБОРНОЇ СИЛИ (В ТОМУ ЧИСЛІ ЗАПРОВАДЖЕННЯ КАРАНТИННИХ ОБМЕЖЕНЬ ЧЕРЕЗ ПАНДЕМІЮ)

– дистанційно (за затвердженим розкладом занять) на платформі Zoom проводяться всі лекційні заняття (<https://us04web.zoom.us/j/9754809446> Meeting ID: 975 480 9446 та із застосуванням різних дистанційних технологій практичні заняття.