

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет «Запорізька політехніка»

Кафедра міжнародних економічних відносин



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Перший проректор

Гугнін Е.А.

20 20 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ВК 10 МІЖНАРОДНА ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма: «Міжнародний бізнес»

Інститут, факультет: економіко-гуманітарний інститут
гуманітарний факультет

Мова навчання: українська

Робоча програма навчальної дисципліни «Міжнародна електронна торгівля» для здобувачів вищої освіти спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», освітня програма «Міжнародний бізнес»

« _____ » _____, 20__ року - 15 с.

Розробники: Черномаз К.Г., ст. викладач

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин

Протокол від «17» 08 2020 року № 1

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин

«17» 08 2020 року  (Е.В.Прушківська)

Схвалено науково-методичною комісією гуманітарного факультету

Протокол від «18» 08 2020 року № _____

«18» 08 2020 року Голова  (М.В.Дедков)

НУ «Запорізька політехніка» 2020 рік

Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»	вибіркова	
Модулів – 2	Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»; Освітня програма: «Міжнародний бізнес»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		4-й	4-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____		Семестр	
(назва)		7-й	7-й
Загальна кількість годин - 90		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 самостійної роботи студента - 4	Освітній ступінь: бакалавр	14 год.	4 год.
		Практичні, семінарські	
		14 год.	2 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		60 год.	84 год.
		Індивідуальні завдання: год.	
Вид контролю: залік			

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 46,67%

для заочної форми навчання – 7,14%

1. Мета навчальної дисципліни

Програма вивчення навчальної дисципліни «Міжнародна електронна торгівля» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», освітня програма «Міжнародний бізнес». Курс «Міжнародна електронна торгівля» є вибірковою дисципліною для здобувачів вищої освіти. Він дає можливість зрозуміти нові тренди комерційної діяльності на електронному ринку, оскільки у сучасних умовах спостерігається зміщення акцентів з комунікаційної та інформаційно-пошукової функції Інтернету на реалізацію з його допомогою завдань сучасного бізнесу. Це відбувається завдяки здатності мережевих технологій докорінно змінювати спосіб взаємодії між людьми і компаніями, методи дослідницької діяльності, купівлі-продажу тощо. Інтернет не тільки забезпечує швидке розповсюдження інформації та як наслідок, зворотного зв'язку, а й змінює та підсилює конкуренцію в більшості традиційних галузей економіки, таких як ЗМІ, роздрібна торгівля, інформатизація, телекомунікації, фінансові послуги, транспортування, освіта тощо. Курс «Міжнародна електронна торгівля» розрахований на здобувачів освіти 2-4 курсів економіко-гуманітарних спеціальностей.

Для освоєння здобувачами необхідних теоретичних знань та отримання практичних навичок з дисципліни попередньо їм необхідно опрацювати такі дисципліни як «Сучасні інформаційні системи і технології», «Міжнародні інформаційні системи», «Міжнародна торгівля», «Інформаційний бізнес», «Міжнародний бізнес». Отримані знання в подальшому стануть теоретичною базою для здобувачів при опануванні таких дисциплін як, «Інноваційні моделі та форми міжнародного бізнесу».

Мета дисципліни - формування цілісної системи знань про міжнародну електронну торгівлю через вивчення термінологічного апарату, розкриття усіх наведених понять і внутрішньої логіки явища, а також надання уявлення про організаційно-технологічну модель електронної торгівлі. За мету предмету вважається й здобуття студентами практичних навичок з проведення ділових операцій електронними засобами глобальної комп'ютерної мережі Інтернет.

Завдання

- сформувати правильний підхід до розуміння ролі і місця електронної торгівлі в умовах нової економіки та інформаційного суспільства;
- оволодіти знаннями про мету і концепції ведення бізнесу у мережі Інтернет;
- ознайомитись з найважливішими бізнес-моделями ведення електронної торгівлі;
- оволодіти знаннями про структуру та особливості функціонування мережевих Інтернет-компаній;
- ознайомитись з особливостями ведення рекламного бізнесу в мережі та наданням послуг зв'язку і спілкування;
- оволодіти знаннями про сутність і значення торговельних Інтернет платформ.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен отримати:

інтегральна компетентність: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері міжнародних відносин у цілому та міжнародних економічних, зокрема, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні комплексних досліджень світогосподарських зв'язків, характеризується комплексністю та невизначеністю умов

загальні компетентності:

ЗК 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.

ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом.

ЗК 5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 7. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним.

ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)

ЗК 11. Здатність працювати в команді.

ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК 2. Здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародного бізнесу з урахуванням його основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема

СК 3. Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародного бізнесу

СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміння адаптуватися до них.

СК 8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

СК 11. Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема.

СК 16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

Очікувані програмні результати навчання:

РН1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.

РН3. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.

РН4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

РН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.

РН6. 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.

РН7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

PH12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

PH13. 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.

PH15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

PH18. 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.

PH19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу.

PH23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.

PH25. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.

2. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Основи міжнародної електронної торгівлі

Тема 1. Вступ до курсу «Міжнародна електронна торгівля»

Світовий досвід використання систем Інтернет-бізнесу. Основні поняття міжнародної електронної торгівлі. Суть електронної торгівлі та проблеми її впровадження. Умови функціонування електронної торгівлі в Україні. Мета і концепції Інтернет-бізнесу. Бізнес-моделі напрямку B2C. Бізнес-моделі напрямку B2B. Змішані і похідні бізнес-моделі.

Тема 2. Електронна торгівля як основна частина електронної комерції

Поняття та функції електронної торгівлі. Переваги електронної торгівлі, фактори що стримують її розвиток. Фактори зниження витрат при використанні електронної торгівлі. Класифікація моделей електронної торгівлі. Стан та перспективи розвитку електронної торгівлі.

Тема 3. Основні способи ведення електронної торгівлі

Інтернет-магазини. Корпоративні сайти. Пошукові системи, каталоги і рейтинги. Контент-проекти. Інформаційний бізнес в мережі. Фінансові послуги. Рекламний бізнес, розробка і підтримка сайтів. Послуги зв'язку і засобів спілкування. Торговельні Інтернет-платформи. Дистанційна освіта і online-консалтинг. Гральний бізнес в мережі.

Змістовий модуль 2. Організація міжнародної електронної торгівлі

Тема 4. Оптова торгівля в інтернет-середовищі. Модель B2B

Загальна характеристика та переваги моделі B2B. Організація оптової торгівлі в Інтернет. Електронні торгові майданчики, різновиди. Ризики використання та недоліки електронної торгівлі. Огляд ринку електронної торгівлі в Україні. Переваги електронної торгівлі для замовників і постачальників. Проблеми розвитку електронної торгівлі в

Україні. Поняття і класифікація інтернет-аукціонів. Технологічний цикл інтернет-аукціону. Ризики учасників інтернет-аукціону.

Тема 5. Організаційно-правове забезпечення електронної торгівлі

Міжнародне законодавство в сфері електронної комерції. Принципи правового регулювання в сфері електронної комерції. Нормативно-правова база України в сфері електронної комерції. Особливості укладення угод, укладених через Інтернет. Порядок укладення електронного договору. Закон України «Про електронну комерцію». Електронний документообіг: сутність та регламентація. Електронний цифровий підпис.

Тема 6. Організація оплати товарів і послуг в Інтернеті

Способи оплати товарів і послуг. Поняття і класифікація платіжних систем інтернет. Кредитні платіжні системи. Дебетові платіжні системи. Популярні платіжні системи світу.

Тема 7. Ефективність електронної комерції

Основні поняття ефективності електронної комерції. Методи оцінки ефективності систем електронної комерції. Особливості оцінки ефективності систем електронного документообігу. Особливості оцінки ефективності рекламної кампанії в Інтернеті.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
лк		пр	лаб	інд	с.р.	лк		пр	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль 1. Основи міжнародної електронної торгівлі												
Тема 1. Вступ до курсу «Міжнародна електронна торгівля»	12	2	2	-	-	8	13	0,5	0,5	-	-	12
Тема 2. Електронна торгівля як основна частина електронної комерції	12	2	2	-	-	8	13	0,5	-	-	-	12
Тема 3. Основні способи ведення електронної торгівлі	14	2	2	-	1	10	13,5	1	0,5	-	-	12
Разом за змістовим модулем 1	44	6	6	-	1	26	45	2	1	-	-	36
Модуль 2												
Змістовий модуль 2. Організація міжнародної електронної торгівлі												
Тема 4. Оптова торгівля в інтернет-середовищі. Модель B2B	14	2	2	-	-	10	13	0,5	0,5	-	-	12
Тема 5. Організаційно-правове забезпечення електронної торгівлі	12	2	2	-	-	8	12,5	0,5	-	-	-	12
Тема 6. Організація оплати товарів і послуг в Інтернеті	12	2	2	-	1	8	13	0,5	0,5	-	-	12
Тема 7. Ефективність електронної комерції	12	2	2	-	-	8	12,5	0,5	-	-	-	12
Разом за змістовим модулем 2	34	8	8	-	1	34	29	2	1	-	-	48
Усього годин	90	14	14	-	2	60	90	4	2	-	-	80

4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денне	заочне
1	Вступ до курсу «Міжнародна електронна торгівля»	2	0,5

2	Електронна торгівля як основна частина електронної комерції	2	0
3	Основні способи ведення електронної торгівлі	2	0,5
4	Оптова торгівля в інтернет-середовищі. Модель B2B	2	0,5
5	Організаційно-правове забезпечення електронної торгівлі	2	0
6	Організація оплати товарів і послуг в Інтернеті	2	0,5
7	Ефективність електронної комерції	2	0
	Разом	14	2

5. Теми практичних занять

Не передбачені навчальним планом

6. Теми лабораторних занять

Не передбачені навчальним планом

7. Самостійна робота

Метою самостійної роботи є засвоєння в повному обсязі навчальної програми та послідовне формування у здобувачів вищої освіти самостійності як риси характеру, що відіграє суттєву роль у формуванні сучасного фахівця вищої кваліфікації.

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денне	заочне
1	Вступ до курсу «Міжнародна електронна торгівля»	8	12
2	Електронна торгівля як основна частина електронної комерції	8	12
3	Основні способи ведення електронної торгівлі	10	12
4	Оптова торгівля в інтернет-середовищі. Модель B2B	10	12
5	Організаційно-правове забезпечення електронної торгівлі	8	12
6	Організація оплати товарів і послуг в Інтернеті	8	12
7	Ефективність електронної комерції	8	12
	Разом	60	84

8. Індивідуальні завдання

Для денного відділення виконання індивідуального завдання «Аналіз тенденцій та нових явищ і процесів у сфері ведення міжнародної електронної торгівлі країною (країна на вибір)» в контексті використання досвіду обраної країни на національному рівні. Завдання виконується індивідуально кожним здобувачем з наступною презентацією результатів виконання. Максимальний бал за виконання завдання – 20 балів.

Для заочного відділення написання письмової контрольної роботи згідно методичних вказівок.

9. Методи навчання

Основними формами навчальної роботи при вивченні дисципліни є лекційні та семінарські заняття. Лекції проводяться з базових питань міжнародної електронної торгівлі, містять узагальнений теоретичний матеріал, які є базою для самостійної роботи студентів. В процесі читання лекцій увага концентрується на найбільш складних питаннях досліджуваної теми, додаються рекомендації для самостійної роботи над відповідними темами. Формами навчання виступають інформативні, аналітичні та проблемні лекції. Спосіб подання інформації студентам в процесі їх пізнавальної діяльності реалізується через такі методи навчання: словесні (пояснення, розповідь, бесіда), наочні (ілюстрування, демонстрування, самостійне спостереження), практичні (дослідні роботи, метод навчальної дискусії, метод опори на життєвий досвід здобувача).

10. Очікувані результати навчання з дисципліни

Програмні результати навчання	Очікувані результати навчання з дисципліни
<p>РН1. Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.</p>	<p>Здатність навчатися та бути сучасно навченим (ЗК3) Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності (СК16)</p>
<p>РН3. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.</p>	<p>Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (ЗК7) Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміти адаптуватися до них (СК5) Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків (СК11)</p>
<p>РН4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.</p>	<p>Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК10) Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародного бізнесу (СК3) Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміти адаптуватися до них (СК5) Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу різного рівня та налагоджувати комунікації між ними. (СК8)</p>
<p>РН5. Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.</p>	<p>Уміння бути критичним та самокритичним (ЗК9) Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК10) Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу різного рівня та налагоджувати</p>

	<p>комунікації між ними. (СК8)</p> <p>Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності (СК16)</p>
<p>РН6. 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.</p>	<p>Здатність планувати та управляти часом. (ЗК4)</p> <p>Здатність працювати в команді (ЗК11)</p>
<p>РН7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.</p>	<p>Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності (СК16)</p>
<p>РН12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.</p>	<p>Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК8)</p> <p>Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків (СК11)</p>
<p>РН13. 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.</p>	<p>Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК8)</p> <p>Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміти адаптуватися до них (СК5)</p>
<p>РН15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.</p>	<p>Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу різного рівня та налагоджувати комунікації між ними. (СК8)</p>
<p>РН18. 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.</p>	<p>Здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародного бізнесу з урахуванням його основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема (СК2)</p> <p>Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків (СК11)</p>
<p>РН19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних</p>	<p>Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміти адаптуватися до них (СК5)</p>

відносин та міжнародного бізнесу.	Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема (СК12) Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності (СК16)
РН23. Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.	Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків (СК11) Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності (СК16)
РН25. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.	Здатність планувати та управляти часом (ЗК4) Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (ЗК7) Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК8) Здатність продемонструвати знання та розуміння предметної області та професійної діяльності (ЗК12)

11. Засоби оцінювання

Навчальна дисципліна «Міжнародна електронна торгівля» викладається за кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Тематика дисципліни розрахована на 2 змістовних модулів, які містять 7 тем. Підсумкова кількість балів виставляється як сума балів за усіма поточними формами контролю та підсумковим контролем, передбаченими робочою програмою навчальної дисципліни.

Методами оцінювання та демонстрування результатів згідно Рекомендації з навчально-методичного забезпечення у Національному університеті «Запорізька політехніка»* є: поточний контроль (контроль відвідування занять студентом, усне опитування, індивідуальне опитування, доповіді); рубіжний контроль (тестування за темами модуля 1, модуля 2); підсумковий контроль (залік – форма підсумкового контролю, яка полягає в оцінці засвоєння студентом навчального матеріалу з дисципліни та на підставі результатів виконання ним певних видів робіт на семінарських заняттях, а також завдань до заліку). Сумарний результат містить 100 балів.

* Рекомендації з навчально-методичного забезпечення у Національному університеті «Запорізька політехніка» / Укладачі: С.Б. Беліков та ін. Запоріжжя: Навчальний відділ, Навчально-методичний відділ, НУ «Запорізька політехніка». 2019. 18 с.

12. Критерії оцінювання

Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка»**, контрольні заходи включають в себе вхідний, поточний, рубіжний (модульний, тематичний, календарний), відстрочений, підсумковий та семестровий контроль, а також комплексні контрольні роботи та ректорські контрольні роботи.

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Міжнародна електронна торгівля» включає в себе поточний, рубіжний та підсумковий контроль. Також, за окремим наказом ректора, може проводитися ректорський контроль знань здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль проводиться викладачами під час аудиторних занять. Основне завдання поточного контролю – перевірка рівня підготовки здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи.

Рубіжний контроль – це контроль знань здобувачів вищої освіти після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Проводиться у вигляді модульної контрольної роботи або за результатом поточного контролю.

Підсумковий контроль з дисципліни проводиться з метою оцінювання результатів навчання на певному освітньому ступені або на окремих його завершених етапах за 100-бальною системою, національною та шкалою ЄКТС.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти. Семестровий контроль з дисципліни «Міжнародна електронна торгівля» проводиться у формі семестрового екзамену в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені робочим навчальним планом, індивідуальним навчальним планом здобувача вищої освіти. Завдання екзамену включають тестові завдання, теоретичні питання з курсу та практичне завдання.

Підсумкова оцінка із дисципліни, яка виставляється в екзаменаційну відомість, є сумою балів за різні види навчальної роботи:

Поточне тестування							Індивідуальне завдання	Підсумковий тест (залік)	Сума
Модуль 1			Модуль 2						
Змістовний модуль 1			Змістовний модуль 2				25	40	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7			
5	5	5	5	5	5	5			

T1, T2 ... T7 – теми змістових модулів.

** Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка»**/ Укладачі: В.Г. Прушківський, С.Т. Яримбаш, В.Л. Грешта, А.В. Пархоменко, С.І. Шило, О.О. Каплієнко, О.В. Коваленко, О.В. Лапкіна, П.В. Сахно, О.М. Стеценко, Н.Л. Ніколаєва, О.В. Савельєва, Л.М. Шило, О.В. Шепель, О.С. Калюжна, Є.О. Фасоль. - Запоріжжя: Навчальний відділ, Навчально-методичний відділ НУ «Запорізька політехніка». 2019. 59 с.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D		
60-69	E	задовільно	не зараховано з можливістю повторного складання
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

13. Методичне забезпечення

1. Конспект лекцій з курсу «Міжнародна електронна торгівля».
2. Методичні вказівки і тематика контрольних робіт для студентів заочної форм навчання з дисципліни «Міжнародна електронна торгівля».

14. Рекомендована література

Базова

1. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посібник / А. М. Грехов. – К.: Кондор, 2014. – 302 с.
2. Іванова В.В. Інтелектуальний бізнес : підруч. / В.В. Іванова. - К.: Кондор. - 2017. – 330 с.
3. Дrajниця С.А. Електронна комерція: навч. посіб. / С.А. Дrajниця. – К.: Кондор. – 2019. – 184 с.
4. Шалева О. І. Електронна комерція : навчальний посібник / О. І. Шалева. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. – 216 с.
5. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2015.
6. Алієва-Барановська В.М. Глобальний бізнес: навчальний посібник-довідник/ В.М. Алієва-Барановська. - К.: Центр учбової літератури, 2013. 560 с.
7. Рожкова Т.С. Міжнародна торгівля: підручник. К.: КиМУ, 2015. 665 с.
8. Competition, Innovation and Trade / Larry D Qiu. World Scientific Studies in International Economics, 2020. 392 p.
9. Trade Among Nations: Dimensions; Proportions; Directions / Michael Michaely, David Wajnryt. World Scientific, 2020. 192 p.
10. Trade and Investment in South Asia: An Analysis / Rahul Choudhury, Dinkar Nayak. World Scientific, 2019. 200 p.

Допоміжна

1. Апопій В. В. Особливості електронної торгівлі та проблеми її сучасного розвитку в Україні : [статистичні матеріали електронної торгівлі різних країн] / В. В. Апопій, О. І. Шалева, О. В. Креденець // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 181-190.
2. Балик У. О. Електронна комерція як елемент системи світового господарства / У. О. Балик, М. В. Колісник // "Львівська політехніка" національний університет. Вісник... : збірник наук. праць. № 829. Інформаційні системи та мережі. – Львів, 2014. – С. 11-19.
3. Бублик М. І. Сучасні тенденції та перспективи розвитку електронного підприємництва в умовах європейської інтеграції України / М. І. Бублик, Р. В. Медвідь // "Львівська політехніка" національний університет. Вісник... : збірник наук. праць. № 899. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2018. – С. 31-38.
4. Зозульов О. В. Теоретично-методологічні засади формування міжнародних маркетингових стратегій на ринку електронної комерції в умовах глобалізації / О. В. Зозульов, С. О. Федько // Маркетинг и реклама. – 2016. – № 7-8 (238-239). – С. 53-59.
5. Зозульов О. В. Формування оптимальної структури online-offline-збутової мережі підприємства на прикладі українського представництва компанії Happy Socks / О. В. Зозульов, А. О. Половинкіна // Маркетинг и реклама. – 2019. – № 1 (268). – С. 58-64.

6. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А.І. Крисоватого та д.е.н., проф. О.М. Сохаської. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. 478 с.

7. Кошук Т. В. Шляхи вдосконалення оподаткування цифрових компаній : [досвід Франції, Великобританії, Словаччини, Австрії] / Т. В. Кошук // Фінанси України. – 2019. – № 10 (287). – С. 73-88.

8. Сіденко В. Р. Мегатренди розвитку електронної торгівлі у контексті сучасної технологічної революції / В. Р. Сіденко // Економіка України. – 2018. – № 11-12 (684-685). – С. 82-103.

9. Міжнародний інвестиційний менеджмент : навчальний посібник / І. Ю. Матюшенко. Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 520 с.

Мазаракі А. Домінанти FinTech на ринку платіжних послуг / А. Мазаракі, С. Волосович // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2019. – № 2 (103). – С. 100-118.

10. Міжнародні економічні відносини та менеджмент в умовах посилення глобалізаційних процесів : навчальний посібник / І. М. Бутко, М. П. Бутко, Ж. В. Дерій та ін. - Електронні дані. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 528 с.

11. Global Logistics and Supply Chain Management / John Mangan, Chandra C. Lalwani. Wiley; 3rd edition, 2016. 416 p.

12. Олійник Д. І. Інноваційний розвиток територіальних громад в умовах четвертої технологічної революції: пріоритети та перспективи : аналіт. доповідь / Д. І. Олійник. – Київ : НІДС, 2018. – 52 с.

13. Козак Ю.Г. Міжнародна макроекономіка: навчальний посібник. Видання 5-те, перероблене та доповнене / Ю.Г.Козак, Ю.М. Пахомов, Н.С. Логвінова. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 400 с.

14. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Барановська М.І. та ін. Міжнародна торгівля. 4-те вид. перероб. та доп. Підручник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Барановської М.І. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 512 с.

15. Сагайдак О.П. Посольство і консульство: організація і форми роботи: навчальний посібник/ О. П. Сагайдак, П. Д. Сардачук. - К.: Знання, 2014. - 317 с.

16. Economics of G20 / John Whalley. A World Scientific Reference (In 2 Volumes), 2020. 492 p.

17. Failed Globalisation: Inequality, Money, and the Renaissance of the State / Heiner Flassbeck, Paul Steinhardt. World Scientific, 2020. 320 p.

18. Surveys of International Trade / Yin-Wong Cheung, Bharat R Hazari. World Scientific, 2019. 740 p.

19. Grubic G. Vertical portal e-business model (applied for construction industry in South-East Europe) / G. Grubic, M. Ratkovic, L. Paunovic // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – Р. 224-235

20. B2B Content Marketing: 2017 Benchmarks, Budgets and Trends Report. Content Marketing Institute and MarketingProfs University. URL: http://contentmarketinginstitute.com/wpcontent/uploads/2016/09/2017_B2B_Research_FINAL.pdf

15. Інформаційні ресурси

1. Міжнародний інститут досліджень продовольчих ринків (IFPRI) – [Електронний ресурс]. URL: www.ifpri.org

2. International Food Policy Research Institute, офіційний сайт ОПЕС – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.opec.org/>

3. Офіційний сайт ВР – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.bp.com/>

4. Офіційний сайт International Energy Agency (IEA) - <http://iea.org/>

5. Міжнародна агенція з атомної енергії – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.iaea.org/>

6. Департамент по сільському господарству США – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.usda.gov>
7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.rada.gov.ua>
8. Офіційне інтернет-представництво Національний банк України – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.bank.gov.ua>
9. Митний кодекс України. – [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
10. Офіційний сайт Всесвітньої митної організації України – [Електронний ресурс]. URL: <http://www.wcoomd.org>
11. Офіційний портал Міністерства доходів і зборів України – [Електронний ресурс]. URL: <http://minrd.gov.ua/>
12. Світова організація торгівлі: офіційний сайт [Електронний ресурс]. URL: <http://www.wto.org/>