



Силабус освітнього компонента Програма навчальної дисципліни



Міжнародна цифрова торгівля

Шифр та назва спеціальності

073- Менеджмент

Інститут

ННІ Економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу

Освітня програма

Міжнародний бізнес

Кафедра

Менеджменту (204)

Рівень освіти

Бакалавр

Тип дисципліни

Вибіркова, профільна

Семестр

7

Мова викладання

Українська

Викладачі, розробники



Чайкова Олена Ігорівна

Olena.Chaikova@khpi.edu.ua

Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту НТУ «ХПІ»

Автор понад 60 наукових і навчально-методичних праць, у тому числі підручників. Викладач курсів: «Міжнародний бізнес», «Управління експортно-імпорнтними операціями», «Проектний аналіз та бізнес-планування»

[Детальніше про викладача на сайті кафедри](#)

Загальна інформація

Анотація

Цифрова торгівля є одним з найбільш динамічних секторів світової економіки. Цифрова торгівля включає в себе як цифрову торгівлю товарами та послугами (E-commerce), так і торгівлю, що здійснюється в цифровому форматі (послуги, що надаються на міжнародному рівні через Інтернет або інші мережі). Дисципліна спрямована на оволодіння теоретичними знаннями, уміннями та практичними навичками у сфері організації міжнародної цифрової торгівлі, інструментарію цифрової торгівлі на базі глобальної мережі Інтернет, аналізу ефективності електронного бізнесу та його нормативно-правового забезпечення, ведення міжнародного бізнесу з використанням новітніх комп'ютерних технологій у мережі Інтернет.

Мета та цілі дисципліни

Метою дисципліни є виробити у студента теоретичні уявлення і практичні навички у сучасних технологіях цифрової торгівлі; сформувати у студентів знання принципів функціонування ринку цифрової торгівлі; поглибити розуміння студентами сучасних платіжних та фінансових систем в процесі цифрової торгівлі. сучасних технологіях управління міжнародною збутовою діяльністю; сформувати у студентів знання принципів функціонування ринку цифрової торгівлі; поглибити розуміння студентами сучасних платіжних та фінансових систем в процесі цифрової торгівлі

Формат занять

Лекції, практичні заняття, самостійна робота, консультації. Підсумковий контроль – іспит.

Компетентності

ЗК 04 Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ЗК 06 Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово

ЗК 06 Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК07. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК08. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК09. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

СК02. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК 08 Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.

СК 16 Здатність координувати експортні та імпорتنі операції міжнародної фірми, оцінювати їх ефективність, враховуючи особливості митного регулювання

СК 2.4 Здатність використовувати можливості розвитку хмарних технологій, які беруть участь у здійсненні цифрових торговельних операцій.

Результати навчання

ПР 04 Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень

ПР 07 Виявляти навички організаційного проектування.

ПР 12 Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації

ПР 13 Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами

ПР 2.4 Використовувати можливості хмарних технологій, які беруть участь у здійсненні цифрових торговельних операцій.

Обсяг дисципліни

Загальний обсяг дисципліни 150 год. (5 кредити ECTS): лекції – 48 год., практичні заняття – 16 год., самостійна робота – 86 год.

Передумови вивчення дисципліни (пререквізити)

Для успішного проходження курсу необхідно мати знання та практичні навички з наступних дисциплін: Основи підприємництва, Основи менеджменту, Міжнародний бізнес, Управління експортно-імпортними операціями, Інформаційні технології в менеджменті

Особливості дисципліни, методи та технології навчання

Інтерактивні лекції з презентаціями на платформі Teams MOffice 365, практичні заняття, семінари, командна робота, кейс-метод, метод зворотного зв'язку з боку студентів, проблемне навчання у дистанційному форматі, ігрове проектування.

Програма навчальної дисципліни

Теми лекційних занять

Тема 1. Сутність міжнародної цифрової торгівлі

Міжнародна цифрова торгівля у глобальній перспективі. Основні напрями розвитку сучасної міжнародної цифрової торгівлі. Сфери підприємницької діяльності, що здійснюються в кібернетичному просторі, які охоплює цифрова торгівля.

Тема 2. Роль Інтернету в розвитку міжнародної цифрової торгівлі

Технології та способи використання Інтернету. Основні напрями використання Інтернету для міжнародної цифрової торгівлі. Розвиток інтернет-технологій і сервісів.

Тема 3. Використання міжнародної цифрової торгівлі

Правила безпеки при здійсненні платежів в Інтернеті. Інформаційна безпека та система захисту мереж. Різниця між етапами традиційного та цифрового продажу. Порядок зміни ланцюжку між учасниками торговельного процесу при використанні електронного бізнесу. Методи використання Інтернету суб'єктами підприємництва для отримання прибутку в мережі.

Тема 4. Організація і технологія роботи internet-магазину. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики

Можливості до створення Інтернет-магазину. Особливості, технологія роботи Інтернет-магазину. Організація продажу товарів через Інтернет-аукціони

міжнародного цифрового бізнесу, знати особливості Інтернет-аукціонів, знати особливості продаж інформаційних продуктів через міжнародні торговельні майданчики

Тема 5. Інформаційно-консультаційна діяльність як складова міжнародної цифрової торгівлі
Аналітично-консультаційна діяльність. Види організацій, які можуть надати необхідну інформацію суб'єктам господарської діяльності

Тема 6. Сучасні платіжні та фінансові системи в процесі міжнародної цифрової торгівлі

Правове регулювання електронної комерції. Електронні документи. Електронний документообіг. Формати електронних документів. Міжнародні системи електронного обміну даними. Стандарти та специфікації у системах електронного документообігу.

Тема 7. Ефективність міжнародної цифрової торгівлі.

Ефективність електронної торгівлі. Критерії ефективності електронної торгівлі. Джерела економії. Визначення економічної ефективності електронної торгівлі. Показники електронної торгівлі. Аспекти ефективності електронної торгівлі.

Теми практичних занять

Тема 1. Види міжнародної цифрової торгівлі. Характеристики переваги та недоліки міжнародної цифрової торгівлі

Обговорення теоретичних питань/завдань, що винесені на лекційне заняття та самостійно опрацьовані студентами

Групова дискусія з елементами рольової гри

Тема 2. Глобальна мережа Інтернет. Основні поняття. Інтернет-технології та сервіси. Інтернет як база цифрового бізнесу.

Обговорення основних понять. Інтернет-технології та сервіси. Інтернет як база цифрового бізнесу. Групова дискусія з елементами ділового проектування

Тема 3. Зміна напрямку бізнес-діяльності з переходом до цифрової торгівлі. Традиційний та електронний комерційні цикли. Нові продукти в мережі. Практичні приклади поєднання традиційної та цифрової комерції.

Традиційний та електронний комерційні цикли. Нові продукти в мережі. Практичні приклади поєднання традиційної та цифрової комерції.

Тема 4. Технологія роботи Інтернет-магазину. Створення Інтернет-магазину. Робота з електронною поштою..

Ділова гра щодо створення Інтернет-магазину. Робота з електронною поштою.

Тема 5. Здійснення консалтингової діяльності, особливості ІТ-консалтингу

Обговорення основних понять. Групова дискусія з елементами ділового проектування

Тема 6. Електронні платіжні системи.

Інструментарій платіжних систем та особливості міжнародних й українських платіжних систем, криптовалютні операції, система Інтернет-банкінгу та керування банківськими рахунками через Інтернет.

Тема 7. Показники результативності та ефективності в міжнародній цифровій торгівлі.

Визначення економічної ефективності електронної торгівлі. Показники електронної торгівлі.

Теми лабораторних робіт

Лабораторні заняття не передбачені.

Самостійна робота

Самостійна робота студентів передбачає опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу; вивчення окремих тем або питань, які передбачено для самостійного опрацювання; підготовку до виступу на практичному занятті; вирішення і письмове оформлення

задач, схем, діаграм, інших робіт графічного характеру; підготовку конспектів навчальних чи наукових текстів; підготовку до семестрового контролю.
Контроль виконання індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки розрахункового завдання, передбаченого навчальним планом

Література та навчальні матеріали

Основна література

1. Про електронну комерцію : Закон України № 675-VIII від 3 верес. 2015 р. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
2. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22 травня 2003 р. Офіційний вісн. України від 04.07.2003. № 25. Код акта 25421/2003. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15>
3. Береза А. М., Козак І. А., Левченко Ф. А. Електронна комерція : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2012. 326 с.
4. Грехов А. М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посібник / Грехов А. М. – К. : Кондор, 2008. – 302 с.
5. Brian, Ash e-market Domonance: How to Use the Internet to Win & Keep Customers / Brian Ash, Tom Lambert. – McGraw-Hill Companies; 1st Edition, 2001. – 220 p.
6. Ward A. Hanson. Internet Marketing And E-Commerce / Ward A. Hanson, Kirthi Kalyanam. – CENGAGE INDIA; 2nd Edition, 2012. – 642 p.

Додаткова література

1. Маєвська А.А. Електронна комерція і право: навч.-метод. посібник. Х. : 2010. 256 с.
2. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.
3. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2017. 216 с.
4. Юдін О. М., Макарова М. В., Лавренюк Р. М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 201 с.
5. Лисак О.І., Андрєєва Л.О., Тебенко В.М. Електронна комерція: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2020. 225 с.
6. Singh M. Digital global trade: Learn Export Import, 2023. 195 p.

Система оцінювання

Критерії оцінювання успішності студента та розподіл балів

Опис структури підсумкової оцінки, обов'язкових завдань та процедури нарахування балів, особливо звертаючи увагу на самостійну роботу та індивідуальні завдання.

Шкала оцінювання

Сума балів	Національна оцінка	ECTS
90–100	Відмінно	A
82–89	Добре	B
75–81	Добре	C
64–74	Задовільно	D
60–63	Задовільно	E
35–59	Незадовільно (потрібне додаткове вивчення)	FX
1–34	Незадовільно (потрібне повторне вивчення)	F

Норми академічної етики і політика курсу

Студент повинен дотримуватися «Кодексу етики академічних взаємовідносин та доброчесності НТУ «ХПІ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність.

Конфліктні ситуації повинні відкрито обговорюватися в навчальних групах з викладачем, а при неможливості вирішення конфлікту – доводитися до відома співробітників дирекції інституту. Нормативно-правове забезпечення впровадження принципів академічної доброчесності НТУ «ХПІ» розміщено на сайті: <http://blogs.kpi.kharkov.ua/v2/nv/akademichna-dobrochesnist/>

Погодження

Силабус погоджено

Завідувач кафедри
Олена ПРОХОРЕНКО

Гарант ОП
Олена ЧАЙКОВА