

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)

Кафедра економічної кібернетики та інформаційних систем

ЗАТВЕРДЖЕНО

Постанова вченої ради

19.05.2022

протокол № 3, п. 6

ВВЕДЕНО В ДІЮ

Наказ від 19.05.2022 № 82

**ЕЛЕКТРОННИЙ БІЗНЕС /
E-BUSINESS**

РОБОЧА ПРОГРАМА

Ступінь вищої освіти	«бакалавр / bachelor
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування» / 07 «Management and Administration»
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / «Business, Trade and Exchange Activities»
Освітня програма	Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Business, Trade and Exchange Activities

Розробники: Мерінова Світлана, кандидат економічних наук, доцент
Копняк Катерина, старший викладач

Гарант освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» – Тернова Алла, кандидат технічних наук, доцент, завідувач кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

Обговорено та схвалено на засіданні кафедри економічної кібернетики та інформаційних систем від 28.03.2022, пр. № 02; на засіданні вченої ради факультету економіки, менеджменту та права від 22.04..2022, пр. № 03.

Рецензенти: Кузьміна Олена, кандидат технічних наук, доцент.
Вапняр Олена, директор ТОВ «Універсальний сервіс».

Редактор: Фатєєва Т.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 26.05.2022 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк ксероксний. Ум. друк. арк. 1,39.
Обл.-вид. арк. 1,06. Тираж 2. Зам. № 132.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Мета вивчення дисципліни

Дисципліна «Електронний бізнес» належить до обов'язкових компонентів циклу професійної підготовки за освітньою програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітнього ступеня «бакалавр».

Метою вивчення дисципліни є формування у майбутніх фахівців необхідного рівня цифрової компетентності для розв'язування різноманітних задач у процесі навчання та роботи за фахом, оволодіння базовими знаннями, уявленнями і навичками у галузі електронного бізнесу, фінансових Інтернет-послуг, Інтернет-маркетингу, створення та підтримки Інтернет-магазинів, а також використання сучасних електронних платіжних систем (електронних грошей).

Вивчення дисципліни включає лекційні, лабораторні заняття та самостійну роботу, що сприяє закріпленню необхідних теоретичних знань та допомагає набуттю практичних навичок. Дисципліна «Електронний бізнес» викладається на другому курсі у другому семестрі загальним обсягом 180 годин / 6 кредитів.

Результати вивчення дисципліни її місце в освітньому процесі

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Електронний бізнес» для освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» є формування комплексу компетентностей:

- інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

- загальні компетентності:

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

- Спеціальності (фахові):

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Програмні результати навчання здобувачів з дисципліни «Електронний бізнес»:

1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів. Базується на вивченні дисципліни «Економічна інформатика» та передуює вивченню дисциплін «Біржова торгівля», «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства».

Отже, у результаті вивчення цієї дисципліни здобувач вищої освіти зможе застосовувати набуті навички використання цифрових технологій для ведення бізнесу.

Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали. Підсумковим контролем є екзамен.

Рівні компетентності	За шкалою КНТЕУ	Критерії оцінювання
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.
Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

Якість навчання протягом семестру оцінюється із розрахунку 100 балів. Упродовж вивчення дисципліни передбачено контроль самостійної роботи.

Підсумковий контроль – екзамен. Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів поточного та підсумкового контролів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переводу поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.

Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали 75 і більше балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання. Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового (семестрового) контролю, має право звернутися із проханням переглянути оцінку одержану на екзамені.

Обсяг дисципліни в кредитах та його розподіл (тематичний план)

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю
	Усього годин/кредитів	з них			
		лекції	лабораторні заняття	самот. робота студ.	
Тема 1. Основні визначення та поняття електронного бізнесу	11	2	2	7	УО, ЕЗ
Тема 2. Принципи, переваги та можливості електронного бізнесу	11	2	2	7	ЕЗ, ОЗ, СУН
Тема 3. Формування моделі електронного бізнесу	11	2	2	7	ЕЗ, ІЗ, СУН
Тема 4. Стратегія поведінки підприємства на ринку електронної торгівлі. Впровадження fulfillment для розвитку електронного бізнесу	11	2	2	7	ЕЗ, СУН, ІЗ
Тема 5. Електронна комерція В2В	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 6. Електронна комерція В2С	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 7. Можливості інтернет-маркетингу	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 8. Електронні платіжні системи	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 9. Інтерактивне банківське обслуговування	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 10. Віртуальні підприємства	11	2	2	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 11. Управління бізнес-процесами електронного бізнесу	15	4	4	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 12. Форми і методи захисту інформації у процесі електронного бізнесу	11	4	4	3	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 13. Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу. Ефективність електронного бізнесу.	11	2	2	7	ЕЗ, СУН, КТ, ІЗ
Тема 14. Перспективи розвитку електронного бізнесу	13	2	2	9	ПО, Г, СУН, ІЗ
Разом	180/6	42	42	96	
Підсумковий контроль – екзамен					

Умовні позначення: ЕЗ – вирішення задачі в ел. вигляді, ІЗ – перевірка індивідуального завдання, ОЗ – оформлення звітів та захист робіт, КТ – комп'ютерне тестування, Г – створення та захист глосарія, СУН – система управління навчанням MOODLE, УО – усне опитування; ПО – письмове опитування.

II. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст дисципліни (теми програми)

Тема 1. Основні визначення та поняття електронного бізнесу

Історія становлення електронного бізнесу. Нові економічні поняття і їх взаємозв'язок: віртуальна економіка (online economy), електронний бізнес (e-business), web-бізнес (web-business), електронна комерція (e-commerce), інтернет-комерція (ie-commerce), електронні гроші (e-money). Електронний бізнес (e-business) як нове економічне явище. Особлива роль Інтернет, її структура і протоколи передачі даних.

Тема 2. Принципи, переваги та можливості електронного бізнесу

Порівняння традиційного бізнесу з електронним: доступ до інформації, оформлення замовлення, оплата, виконання замовлення, обслуговування після продажу. Електронна комерція і нові можливості бізнесу. Принципи, переваги та можливості електронної комерції, її вплив на розвиток економіки розвинених країн, та країн, що розвиваються.

Тема 3. Формування моделі електронного бізнесу

Основні характеристики економічної моделі електронного бізнесу. Необхідні умови для розвитку електронної комерції. Форми електронної комерції. Маркетинг в електронній комерції. Специфіка комерції у сфері інтелектуальної власності. Комерція на споживчому ринку і між підприємствами. Стратегія поведінки фірми на ринку електронної комерції.

Опис, впровадження і розвиток web-вузла (віртуального магазину). Аналіз інформації, довготривалі транзакції. Вибір платіжних засобів. Індивідуальний маркетинг. Ланцюжки доданої вартості. Посередництво. Формування витрат і прибутковості в електронному бізнесі. Проблема оцінки бізнес і фінансових ризиків. Методика вимірювання ефективності електронної комерції з позиції постачальника.

Державне регулювання електронної торгівлі: оподаткування, ліцензування, нормативне регулювання. Розвиток законодавчої бази по електронній комерції в США, Західній Європі і Україні. Проект закону про ЕЦП в Україні. Регулювання суперечок і проблеми невиконання зобов'язань по електронних операціях (світовий і вітчизняний досвід).

Тема 4. Стратегія поведінки підприємства на ринку електронної торгівлі. Впровадження fulfillment для розвитку електронного бізнесу

Основні сектори електронної торгівлі. Торгівля книгами, аудіо і відео продукцією. Торгівля персональними комп'ютерами і програмним забезпеченням. Торгівля туристичними послугами. Інтернет-реклама. Торгівля інформаційними послугами. Торгівля фінансовими (банківськими) послугами.

Визначення фінансових Інтернет-послуг і їх особливостей. Інтернет-банкінг. Інтернет-трейдинг. Інтернет-страхування. Характеристика операцій, що здійснюються, і умови їх здійснення.

Приклади організації віртуального бізнесу в західних країнах (Amazon.com, Cisco.com, Intel.com, eBay.com тощо). Українські Інтернет-магазини і їх особливості. Розвиток фінансових Інтернет-послуг в Україні і за кордоном.

Продаж та купівля в Інтернет. Поняття електронного магазину. Програмні рішення Інтернет-торгівлі. Оподаткування товарів, що продаються через Інтернет. Ціноутворення в Інтернет. Проектування баз даних та інформаційних систем для комерційних застосувань. Electronic Software Distribution - електронне розповсюдження програмного забезпечення. Менеджмент операційних ресурсів. Приклади реальних систем електронної комерції.

Особливості fulfillment-процесів, які забезпечують бізнес-процеси електронної торгівлі, результатом яких є виконання замовлення. Fulfillment охоплює таке коло дій: приймання товару на склад, збереження товару на складі, обробка замовлення, збір товару для замовлення, пакування і доставка замовлення, приймання платежів, керування поверненнями.

Особливості організації fulfillment в Україні. Основні групи компаній в Україні, які надають послуги fulfillment. Пункт поштового розсилання компанії. Кур'єрські компанії. 3PL оператори. Виділення послуги fulfillment в окремий бізнес-напрямок, повний цикл обслуговування товару/замовлення, в тому числі і з передачею fulfillment будь-якій кур'єрській службі на вибір замовника.

Тема 5. Електронна комерція B2B

Еволюція електронної комерції B2B. Функції електронної комерції B2B. Корпоративні додатки B2B. Переваги електронної комерції B2B. Перспективи розвитку електронної комерції B2B в Україні.

Тема 6. Електронна комерція B2C

Основні положення. Сфери застосування електронної комерції B2C. Фактори успіху роздрібною електронною комерцією. Джерела доходу роздрібною електронною комерцією.

Перспективи розвитку роздрібною електронною комерцією в Україні. Види та структура Інтернет-магазину. Способи оплати та доставки товарів, придбаних в Інтернет-магазині.

Тема 7. Можливості інтернет-маркетингу

Особливості Інтернет-маркетингу. Характеристики Internet як маркетингового каналу: таргетинг, трекінг, інтерактивність, доступність та гнучкість, мультимедійність, низька вартість, можливість створення віртуальних спілок тощо.

Основні принципи товарної політики підприємств, які здійснюють бізнес-процеси в мережі Internet. Методика здійснення маркетингу в Інтернет. Вплив маркетингової діяльності в Інтернет на імідж підприємства. Аналіз якості Internet-представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу.

Основні принципи та засоби реклами в мережі Internet. Особливості застосування засобів Internet-реклами.

Формування цін на товари і послуги в мережі Internet.

Тема 8. Електронні платіжні системи

Транзакції в Інтернет. Вимоги до платіжних систем. Види Інтернет-платіжних систем і їх порівняльний аналіз (дебетові, кредитні, гібридні). Види електронних платежів і їх характеристика. Кредитні і дебетові карти. Розрахунки з використанням протоколу SET. Міжнародні «карткові» асоціації і кредитні компанії (VISA, MasterCard та ін.). Смарт-карти і «електронні гаманці». Принципи функціонування електронних платіжних систем на основі магнітних і мікропроцесорних карт.

Тема 9. Інтерактивне банківське обслуговування

Електронні чеки. Мережеві гроші. Організація і функціонування електронних платіжних систем на базі електронних чеків і цифрових грошей (DigiCash, CyberCash, NetCash, NetCheck та ін.). Шахрайство у сфері електронної комерції і електронних розрахунків. Забезпечення безпеки при розрахунках через Інтернет.

Тема 10. Віртуальні підприємства

Поняття віртуального підприємства. Класифікація віртуальних підприємств. Мобільний офіс як інструмент діяльності віртуального підприємства. Інформаційні технології віртуального підприємства. Специфіка управління віртуальним підприємством.

Тема 11. Управління бізнес-процесами електронного бізнесу

Сутність поняття «бізнес-процес». Характеристика основних та допоміжних бізнес-процесів підприємства. Основні властивості бізнес-процесів. Класифікація бізнес-процесів. Основні концепції удосконалення бізнес-процесів. Поняття реінжинірингу бізнес-процесів.

Пріоритетні напрямки розвитку електронного бізнесу. Управління формуванням доданої вартості в е-бізнесі. Забезпечення конкурентостійкості компаній в е-бізнесі.

Тема 12. Форми і методи захисту інформації у процесі електронного бізнесу

Елементи криптології. Криптологія із закритим та відкритим ключами. Встановлення справжності. Встановлення повноважень. Традиційні методи перетворення секретної інформації. Безпека комп'ютерних систем. Захист комп'ютерних систем обробки Інформації. Моделі та механізми реалізації політики безпеки. Безпека комп'ютерних мереж. Безпека, що забезпечується засобами клієнта та засобами сервера. Захист електронних платежів. Захист інформації в банківських системах. Безпека систем обміну електронними даними. Персональні платежі та їх захист.

***Тема 13. Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу.
Ефективність електронного бізнесу***

Стан законодавчого регулювання відносин у галузі інформаційних технологій. Юрисдикція в Інтернет. Юридична сила договірної та розрахункової документації в електронній формі. Правовий захист інформації. Інтелектуальна власність в мережі. Правові аспекти експорту криптосистем. Закони України про криптозахист. Антиреклама. Створення тіньових сайтів. Електронні бюро претензій (світовий і вітчизняний досвід). Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронного бізнесу. Напрями оцінки ефективності електронного бізнесу.

Тема 14. Перспективи розвитку електронного бізнесу

Економічні перспективи розвитку електронного бізнесу в західних країнах і Україні. Кількісні і якісні критерії розвитку. Зростання числа віртуальних компаній і приватних мереж. Розвиток інфраструктури. Збільшення об'ємів мікротранзакцій. Впровадження смарт-карт. Вдосконалення систем безпеки. Діяльність урядових і фінансових структур. Активізація мережеских посередників.

Структура навчальної дисципліни

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>Розуміти та знати: - основні поняття та категорії електронного бізнесу; - співвідношення базових понять; - механізми підтримки електронного бізнесу (світовий і вітчизняний досвід)</p> <p>Вміти: - користуватись основними пошуковими системами мережі Інтернет; - знаходити репрезентативну інформацію в мережі Інтернет; - працювати з документами онлайн, використовувати спільний доступ до файлів</p>	<p style="text-align: center;">Тема 1. Основні визначення та поняття електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 1 План лекції 1. Історія розвитку електронного бізнесу. Основні поняття електронної бізнесу. 2. Електронний ринок та електронний бізнес. 3. Основні сфери електронного бізнесу. 4. Порівняння електронного бізнесу з традиційним.</p> <p>Література: Основна: 1-4, 6-7 Додаткова: 12, 17 Інтернет-ресурси: 22</p>	2
	<p>Самостійна робота 1. Механізми підтримки електронної бізнесу (світовий і вітчизняний досвід). 2. Місце Інтернет-економіки в інформаційному комплексі.</p>	7
	<p>Лабораторне заняття № 1</p> <p>Завдання до заняття: 1. Сформувати онлайн-словник основних понять електронного бізнесу. 2. З'ясувати зміст та відобразити графічно співвідношення базових понять електронного бізнесу: електронна торгівля, електронна економіка, електронний бізнес, інтернет-торгівля, електронна комерція, інформаційна економіка, електронний ринок, інформаційний бізнес</p>	2
<p>Розуміти та знати: - принципи електронного бізнесу у відповідності до виконуваних функцій; - переваги електронної торгівлі і джерела, з яких вона виходять.</p> <p>Вміти: - провести порівняльну характеристику основних сфер електронної комерції; - провести графічний аналіз динаміки розвитку електронного ринку.</p>	<p style="text-align: center;">Тема 2. Принципи, переваги та можливості електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 2 План лекції 1. Принципи електронної торгівлі. 2. Переваги та можливості електронної торгівлі. 3. Принципи організації електронного бізнесу.</p> <p>Література: Основна: 1-4, 6-7 Додаткова: 12, 17 Інтернет-ресурси: 22</p>	2
	<p>Самостійна робота 1. Вимоги до менеджера в умовах електронного бізнесу. 2. Аналіз динаміки розвитку електронного ринку.</p>	7

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
	<p>Лабораторне заняття № 2</p> <p>Завдання до заняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначити основні напрямки розвитку сучасного електронного бізнесу. 2. Провести порівняльну характеристику основних сфер електронного бізнесу. 3. Сформувати та заповнити таблицю «Переваги та недоліки електронного бізнесу». 	2
<p>Розуміти та знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - моделі електронного бізнесу; - посередників на ринку електронної комерції; - процес інтерактивного маркетингу в Інтернет; - основні правила проведення сучасної маркетингової кампанії, які підтверджують важливість вірусного маркетингу; - характеристики успішних віртуальних компаній. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналізувати різні моделі електронної взаємодії та ведення електронного бізнесу; - проводити графічний аналіз динаміки розвитку електронного ринку. 	<p>Тема 3. Формування моделі електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 3</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні характеристики економічної моделі електронного бізнесу. 2. Моделі електронного бізнесу. 3. Нові ролі на ринку електронної торгівлі. <p>Література:</p> <p>Основна: 1-4, 6-7 Додаткова: 12, 17 Інтернет-ресурси: 22</p>	2
	<p>Самостійна робота</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Характеристики успішних віртуальних компаній. 2. Нові моделі електронної взаємодії: співробітник-співробітник (employee-to-employee, E2E), бізнес-співробітник (business-to-employee, B2E), бізнес-відносини з громадськістю (business-to-public relation, B2PR). 	7
	<p>Лабораторне заняття № 3</p> <p>Завдання до заняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Провести графічний аналіз динаміки розвитку світового та вітчизняного електронного ринку. 2. Ознайомитись з моделлю відносин між учасниками процесу електронної комерції G2B, а саме дослідити забезпечення контакту бізнесових структур з податковими та регуляторними органами. 3. Здійснити аналіз сайту Державної податкової служби України та Державної регуляторної служби України. Підготувати огляд з аналізом сайтів. 	2
<p>Розуміти та знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - стратегію поведінки фірми на ринку електронної торгівлі; - інструменти для адміністрування 	<p>Тема 4. Стратегія поведінки підприємства на ринку електронної торгівлі. Впровадження fulfillment для розвитку електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 4</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поведінка фірми на ринку електронного бізнесу. 	2

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>електронного бізнесу; - технологічну підтримку електронної торгівлі на підприємстві; - особливості і основні послуги fulfillment; - можливості fulfillment-центру.</p> <p>Вміти: - провести аналіз організації роботи fulfillment-центру; - провести аналіз технології роботи fulfillment-центру; - обирати fulfillment-центр для підтримки роботи інтернет-магазину.</p>	<p>2. Інструменти для адміністрування електронного бізнесу. 3. Технологічна підтримка електронної торгівлі на підприємстві.</p> <p>Література: Основна: 1-4, 6-7 Додаткова: 12, 17 Інтернет-ресурси: 22</p> <p>Самостійна робота 1. Особливості fulfillment. 2. Основні послуги і переваги fulfillment. 3. Характеристика fulfillment-центру.</p> <p>Лабораторне заняття № 4 Завдання до заняття: 1. Ознайомитись з реальними прикладами реалізації фулфілмент-центрів та наданням фулфілмент послуг на українському ринку електронної комерції. 2. З'ясувати переваги та недоліки фулфілменту. 3. Порівняти фулфілмент з класичною логістичною схемою, заснованою на наявності власних складів.</p>	<p></p> <p>7</p> <p>2</p>
<p>Розуміти та знати: - базисну форму електронної комерції B2B, електронні ринки, електронні центри; - функції електронної торгівлі; - системи класу ERP, CRM і SCM; - перспективи розвитку електронної комерції B2B в Україні.</p> <p>Вміти: - провести аналіз Internet-аукціонів за структурою, типом, технологією роботи, особливостями продажу товарів; - провести аналіз правил проведення Internet-аукціонів.</p>	<p>Тема 5. Електронна комерція B2B</p> <p>Лекція № 5 План лекції 1. Еволюція електронної комерції B2B. 2. Переваги електронної комерції B2B. 3. Функції електронної комерції B2B.</p> <p>Лекція № 6 План лекції 1. Корпоративні додатки B2B. 2. Перспективи розвитку електронної комерції B2B в Україні. 3. Призначення та організація Інтернет-аукціонів.</p> <p>Література: Основна: 1-7 Додаткова: 9-15, 17 Інтернет-ресурси: 22</p> <p>Самостійна робота Підготовка до виконання завдань лабораторної роботи та оформлення звіту</p> <p>Лабораторне заняття № 5 Завдання до заняття: 1. Ознайомитися з структурою, типами Internet-аукціонів.</p>	<p>2</p> <p>2</p> <p>7</p> <p>2</p>

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
	<p>2. Дослідити технологію роботи Internet-аукціонів та особливостями продажу товарів, представлених в окремих категоріях.</p> <p>Лабораторне заняття № 6</p> <p>Завдання до заняття:</p> <p>1. Ознайомитися з основними правилами проведення попередньо обраного аукціону.</p> <p>2. Ознайомитися з процедурою реєстрації, особливостями виставлення лота на продаж, технологією участі в торгах та покупки лота.</p>	2
<p>Розуміти та знати:</p> <p>- сфери застосування електронної комерції B2C роздрібна торгівля, віртуальне банківське обслуговування, Інтернет-трейдинг і т.д.;</p> <p>- фактори успіху роздрібно електронної комерції;</p> <p>- джерела доходу роздрібно електронної комерції;</p> <p>- перспективи розвитку роздрібно електронної комерції в Україні.</p> <p>Вміти:</p> <p>- провести аналіз структури та функцій електронних торговельних майданчиків;</p> <p>- реєструватись та приймати участь у торгах на електронних торговельних майданчиках;</p> <p>- здійснювати пошук комерційної інформації на електронних торговельних майданчиках.</p>	<p>Тема 6. Електронна комерція B2C</p> <p>Лекція № 7</p> <p>План лекції</p> <p>1. Основні поняття, сфери застосування електронної комерції B2C.</p> <p>2. Фактори успіху роздрібно електронної комерції.</p> <p>3. Джерела доходу роздрібно електронної комерції.</p>	2
	<p>Лекція № 8</p> <p>План лекції</p> <p>1. Перспективи розвитку роздрібно електронної комерції в Україні.</p> <p>2. Види та структура Інтернет-магазину.</p> <p>3. Способи оплати та доставки товарів, придбаних в Інтернет-магазині.</p> <p>Література:</p> <p>Основна: 1-7</p> <p>Додаткова: 9-15, 17, 19</p> <p>Інтернет-ресурси: 22</p>	2
	<p>Самостійна робота</p> <p>Підготовка до виконання завдань лабораторної роботи та оформлення звіту.</p>	7
	<p>Лабораторне заняття № 7</p> <p>Завдання до заняття:</p> <p>1. Ознайомитися з особливостями структури та функціями інтернет-магазинів.</p> <p>2. Ознайомитись з роботою інтернет-магазину та процедурою формування кошику покупця.</p>	2
	<p>Лабораторне заняття № 8</p> <p>Завдання до заняття</p> <p>1. Ознайомитись зі стратегією пошуку та купівлі товарів в інтернет магазині.</p> <p>2. Надати порівняльну характеристику різних інтернет-магазинів, які здійснюють торгівлю конкретними товарами.</p>	2

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>Розуміти та знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - особливості і характеристика Інтернет-маркетингу; - методику здійснення маркетингу в Інтернет; - вплив маркетингової діяльності в Інтернет на імідж підприємства; - основні принципи та засоби реклами в мережі Internet; - особливості застосування засобів Internet-реклами. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - надавати характеристики Internet як маркетингового каналу; - досліджувати основні принципи товарної політики підприємств електронного бізнесу; - застосовувати методику здійснення маркетингу в Інтернет; - досліджувати вплив маркетингової діяльності в Інтернет на імідж підприємства; - здійснювати аналіз якості Internet-представництв підприємств; - застосовувати основні засоби реклами в мережі Internet з урахуванням особливостей; - здійснювати формування цін на товари і послуги в мережі Internet. 	<p align="center">Тема 7. Можливості інтернет-маркетингу</p> <p>Лекція № 9</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особливості і характеристика Інтернет-маркетингу. 2. Інтерактивний маркетинг. Концепція вірусного маркетингу. 3. Методика здійснення маркетингу в Інтернет. 4. Вплив маркетингової діяльності в Інтернет на імідж підприємства. 	2
	<p>Лекція № 10</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні принципи та засоби реклами в мережі Internet. 2. Особливості застосування засобів Internet-реклами. 3. SMM-маркетинг. <p>Література:</p> <p>Основна: 1-3, 5-7 Додаткова: 11-17, 19 Інтернет-ресурси: 20, 21</p>	2
	<p>Самостійна робота</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Основні правила проведення сучасної маркетингової кампанії. 2. Сегментація ринку електронної комерції. 	7
	<p>Лабораторне заняття № 9</p> <p>Завдання до заняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Надати характеристики Internet як маркетингового каналу: таргетинг, трекінг, інтерактивність, доступність та гнучкість, мультимедійність, низька вартість, можливість створення віртуальних спілок тощо. 2. Дослідити основні принципи товарної політики підприємств, які здійснюють бізнес-процеси в мережі Internet. 3. Ознайомитись з методикою здійснення маркетингу в Інтернет. 	2
	<p>Лабораторне заняття № 10</p> <p>Завдання до заняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дослідити вплив маркетингової діяльності в Інтернет на імідж підприємства. 2. Провести аналіз якості Internet-представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу. 3. Ознайомитись з основними принципами, засобами реклами в мережі Internet та особливостями їх застосування. 	2

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
	4. Визначити принципи формування цін на товари і послуги в мережі Internet.	
<p>Розуміти та знати: - системи електронного переказу коштів; - поняття авторизації, аутентифікації, конфіденційності, цілісності інформації; - види платіжних систем в Інтернет та вимоги до них.</p> <p>Вміти: - здійснювати електронні платежі за допомогою кредитних карток; - здійснювати електронні платежі за допомогою електронних чеків; - здійснювати електронні платежі за допомогою електронних грошей; - користуватись електронними платіжними системами WebMoney Transfer, CyberPlat, PayCash, IMoney, Інтерплат.</p>	<p align="center">Тема 8. Електронні платіжні системи</p> <p>Лекція № 11 План лекції 1. Трансакції в Інтернет. 2. Способи здійснення електронних платежів 3. Основні види платіжних систем в Інтернет.</p>	2
	<p>Лекція № 12 План лекції 1. Вимоги до платіжних систем. 2. Процедури проведення електронних платежів. 3. Приклади платіжних систем в Інтернет.</p> <p align="center">Література: Основна: 1-3, 6-7 Додаткова: 8, 11-12, 16-18 Інтернет-ресурси: 21</p>	2
	<p>Самостійна робота Порівняльна характеристика електронних платіжних систем WebMoney Transfer, CyberPlat, PayCash, PayPal.</p>	7
	<p>Лабораторне заняття № 11</p> <p><i>Завдання до заняття:</i> 1. Визначити правильну послідовність етапів здійснення електронних платежів за допомогою кредитних карток. 2. Визначити правильну послідовність етапів здійснення електронних платежів за допомогою електронних чеків.</p>	2
	<p>Лабораторне заняття № 12</p> <p><i>Завдання до заняття:</i> 1. Визначити правильну послідовність етапів здійснення електронних платежів за допомогою електронних грошей. 2. Ознайомитися з особливостями функціонування та провести порівняльний аналіз основних видів електронних платіжних систем WebMoney Transfer, CyberPlat, PayCash, IMoney, PayPal, Інтерплат, Interkassa тощо за вибором.</p>	2
<p>Розуміти та знати: - різновиди віддаленого банківського обслуговування: телефонний банкінг,</p>	<p align="center">Тема 9. Інтерактивне банківське обслуговування</p> <p>Лекція № 13 План лекції 1. Види віддаленого банківського обслуговування.</p>	2

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>відео-банкінг, PC-банкінг, Інтернет-банкінг; - тенденції розвитку Інтернет-банкінгу у світі.</p> <p>Вміти: - користуватися системами інтернет-банкінгу і мобільного банкінгу; - здійснювати пошук інформації щодо надання туристичних послуг у мережі Internet; - користуватись послугами з бронювання квитків.</p>	<p>2. Тенденції розвитку Інтернет-банкінгу у світі. 3. Система «Клієнт – Банк».</p>	
	<p>Лекція № 14 План лекції 1. Інтернет-банкінг на ринку фінансових послуг. 2. Мобільний банкінг. 3. Віртуальні банки.</p> <p>Література: Основна: 1-3, 6-7 Додаткова: 8, 11-12, 16-18 Інтернет-ресурси: 21</p>	2
	<p>Самостійна робота 1. Система ідентифікації користувачів BankID. 2. Підготовка до виконання завдань лабораторної роботи та оформлення звіту.</p>	7
	<p>Лабораторне заняття № 13</p> <p>Завдання до заняття: 1. Ознайомитись з перевагами і недоліками інтернет-банкінгу і мобільного банкінгу; заповнити відповідну таблицю. 2. Ознайомитися функціональними можливостями і особливостями систем інтернет-банкінгу і мобільного банкінгу, надати їх короткий опис. 3. Порівняти особливості надання послуг найпоширеніших систем інтернет-банкінгу і мобільного банкінгу.</p>	2
<p>Розуміти та знати: – поняття віртуального підприємства; – класифікацію віртуальних підприємств; – поняття мобільного офісу як інструменту діяльності віртуального підприємства;</p>	<p>Тема 10. Віртуальні підприємства Лекція № 15</p> <p>План лекції 1. Поняття віртуального підприємства. Класифікація віртуальних підприємств. 2. Мобільний офіс як інструмент діяльності віртуального підприємства. 3. Інформаційні технології віртуального підприємства.</p>	2

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>– інформаційні технології віртуального підприємства; – особливості управління віртуальним підприємством.</p> <p>Вміти: – організовувати роботу віртуальних підприємств; – організувати мобільний офіс як інструмент діяльності віртуального підприємства; – проводити аналіз інформаційних технологій для організації роботи віртуального підприємства; – з'ясувати специфіку управління віртуальним підприємством.</p>	<p>4. Специфіка управління віртуальним підприємством.</p> <p>Література: Основна: 1-7 Додаткова: 9, 12, 17 Інтернет-ресурси: 20, 21</p> <p>Самостійна робота 1. Надати характеристику основним типам віртуальних підприємств. 2. Дослідити доцільність застосування типу віртуального підприємства для конкретного випадку.</p> <p>Лабораторне заняття № 15 Завдання до заняття: 1. Ознайомитись з особливостями організації роботи віртуальних підприємств. 2. Ознайомитись з діяльністю мобільного офісу як інструмент діяльності віртуального підприємства. 3. Провести аналіз інформаційних технологій для організації роботи віртуального підприємства. 4. З'ясувати специфіку управління віртуальним підприємством.</p>	<p></p> <p>7</p> <p>2</p>
<p>Розуміти та знати: – сутність поняття «бізнес-процес», їх характеристику; – основні властивості бізнес-процесів; – класифікацію бізнес-процесів; – особливості управління формуванням доданої вартості в електронному бізнесі; – засоби забезпечення конкурентостійкості компаній в електронному бізнесі; – основні концепції удосконалення бізнес-процесів, особливості реінжинірингу бізнес-процесів;</p>	<p>Тема 11. Управління бізнес-процесами електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 16 План лекції 1. Сутність поняття «бізнес-процес», їх характеристика. 2. Основні властивості бізнес-процесів. 3. Класифікація бізнес-процесів.</p>	<p>2</p>
<p>– основні концепції удосконалення бізнес-процесів, особливості реінжинірингу бізнес-процесів;</p>	<p>Лекція № 17 План лекції 1. Управління формуванням доданої вартості в електронному бізнесі. 2. Забезпечення конкурентостійкості компаній в електронному бізнесі. 3. Інформаційні системи в управлінні бізнес-процесами підприємства.</p> <p>Література: Основна: 1-5, 7 Додаткова: 9, 12, 14, 17 Інтернет-ресурси: 21</p>	<p>2</p>

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>– пріоритетні напрямки розвитку електронного бізнесу.</p> <p>Вміти:</p> <p>– застосовувати процесний підхід у створенні доданої споживчої цінності;</p> <p>– розробляти візуальну модель бізнес-процесів управління фінансами;</p> <p>– розробляти модель управління бізнес-процесами виробничого підприємства;</p> <p>– створювати інтегровану базу даних для управління підприємством як сукупністю бізнес-процесів.</p>	<p>Самостійна робота</p> <p>1. Основні концепції удосконалення бізнес-процесів.</p> <p>2. Поняття реінжинірингу бізнес-процесів.</p> <p>3. Пріоритетні напрямки розвитку електронного бізнесу.</p> <hr/> <p>Лабораторне заняття № 16</p> <p>Завдання до заняття:</p> <p>1. Ознайомитись з особливостями застосування процесного підходу у створенні доданої споживчої цінності.</p> <p>2. Розробити візуальну модель бізнес-процесів управління фінансами.</p> <hr/> <p>Лабораторне заняття № 17</p> <p>Завдання до заняття:</p> <p>1. Розробити модель управління бізнес-процесами виробничого підприємства.</p> <p>2. Сформулювати інтегровану базу даних для управління підприємством як сукупністю бізнес-процесів.</p>	<p>7</p> <hr/> <p>2</p> <hr/> <p>2</p>
<p>Розуміти та знати:</p> <p>- фактори завоювання довіри споживачів до електронного бізнесу;</p> <p>- види втручань в системи електронного бізнесу;</p> <p>- технології SSL і SET;</p> <p>- кодекс коректності інформаційної діяльності;</p> <p>- електронний цифровий підпис;</p> <p>- порядок страхування і сертифікації електронного бізнесу.</p> <p>Вміти:</p> <p>- здійснювати захист інформації в Web;</p> <p>- працювати з електронним цифровим підписом;</p> <p>- здійснювати страхування і сертифікацію електронного бізнесу.</p>	<p>Тема 12. Форми і методи захисту інформації у процесі електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 18-19</p> <p>План лекції</p> <p>1. Довіра споживачів у Web.</p> <p>2. Безпека електронного бізнесу. Захист персональної інформації в Web.</p> <p>3. Страхування електронного бізнесу.</p> <p>4. Сертифікація учасників електронного бізнесу.</p> <p>Література:</p> <p>Основна: 1-7</p> <p>Додаткова: 9-12, 14, 15, 17, 18</p> <p>Інтернет-ресурси: 20, 21</p> <hr/> <p>Самостійна робота</p> <p>Підготовка до виконання завдань лабораторної роботи та оформлення звіту.</p> <hr/> <p>Лабораторне заняття № 18-19</p> <p>Завдання до заняття:</p> <p>1. Проаналізувати фізичні і програмні засоби захисту інформації.</p>	<p>4</p> <hr/> <p>4</p> <hr/> <p>4</p>

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
	2. Ознайомитись з основними засобами безпеки електронного бізнесу. 3. Ознайомитись з основними методиками страхування електронного бізнесу. 4. Ознайомитись з процедурою сертифікації учасників електронного бізнесу.	
<p>Розуміти та знати: - правові аспекти бізнесу в Інтернет; - актуальність Законів України «Про електронну комерцію», «Про електронні довірчі послуги» та «Про електронні комунікації»; - проблеми розвитку електронної комерції, які вимагають законодавчого вирішення; - основні системи електронного документообігу в електронній комерції; - визначення ефективності електронної комерції.</p> <p>Вміти: - орієнтуватись у змісті основних нормативно-правових актів, що регламентують процеси формування та розвитку вітчизняної та міжнародної електронної комерції; - розрахувати ефективність та обирати оптимальний варіант функціонування web-сервера.</p>	<p>Тема 13. Організаційно-правове забезпечення електронного бізнесу. Ефективність електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 20 План лекції 1. Нормативно-правове забезпечення електронного бізнесу. 2. Системи електронного документообігу в електронному бізнесі. 3. Методи визначення ефективності електронного бізнесу. 4. Напрями оцінки ефективності електронного бізнесу.</p> <p>Література: Основна: 1, 2, 5-7 Додаткова: 9, 12, 15-17 Інтернет-ресурси: 21</p> <p>Самостійна робота 1. Аналіз міжнародного законодавства у сфері електронної комерції.</p> <p>Лабораторне заняття № 20 Завдання до заняття: 1. Ознайомитися зі змістом основних нормативно-правових актів, що регламентують процеси формування та розвитку вітчизняної та міжнародної електронної комерції. 2. Розрахувати ефективність та обрати оптимальний варіант функціонування Web-сервера.</p>	<p>2</p> <p>7</p> <p>2</p>

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год.
<p>Розуміти та знати: - рівень розвитку електронного бізнесу в Україні; - основні завдання і напрями щодо розвитку національної складової мережі Internet і забезпечення широкого доступу до неї в Україні.</p> <p>Вміти: - провести аналіз якості Internet-представництва комерційної структури; - здійснювати замовлення маркетингових послуг в мережі Internet; - провести аналіз функціонування банерної реклами в мережі Internet.</p>	<p>Тема 14. Перспективи розвитку електронного бізнесу</p> <p>Лекція № 21 План лекції 1. Рівень розвитку електронного бізнесу в Україні. 2. Основні напрями розвитку систем електронної торгівлі. 3. Світові тенденції щодо розвитку електронного бізнесу.</p> <p>Література: Основна: 1-3, 7 Додаткова: 9, 11-13, 17, 18 Інтернет-ресурси: 21</p> <p>Самостійна робота Підготовка до виконання завдань лабораторної роботи та оформлення звіту.</p> <p>Лабораторне заняття № 21 Завдання до заняття: 1. Сформулювати та заповнити таблицю «Перспективи розвитку електронного бізнесу». 2. Ознайомитися з особливостями аналізу якості Internet-представництва комерційної структури. 3. Ознайомитися з порядком замовлення маркетингових послуг в мережі Internet. 4. Ознайомитися з особливостями функціонування банерної реклами в мережі Internet.</p>	<p>2</p> <p>9</p> <p>2</p>
	Разом	180

III. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

1. Основні

1. Баннікова С.О. Електронна комерція : опорний конспект лекцій. Київ : КНТЕУ, 2017. 51 с.
2. Грехов А.М. Електронний бізнес (Е-комерція) : навч. посіб. Київ : Кондор, 2021. 303 с.
3. Електронна комерція : методичні рекомендації до самостійної роботи : освіт. ступінь «магістр» : галузь знань 07 «Управління та адміністрування» : спец. 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» : спеціаліз./освіт. прогр. «Товарознавство та комерційна логістика» / авт.: Л.Б. Ліщинська, К.В. Копняк, Т.А. Остапенко. Вінниця : Видавничо-редакційний відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2018. 34 с.
4. Корпоративні інформаційні системи : навч. посіб. / С.А. Яремко, К.В. Копняк, О.М. Кузьміна, Л.П. Половенко. Вінниця : Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2020. 256 с.
5. Шалева О.І. Електронна комерція : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 216 с.

2. Додаткові

6. Polovenko L., Merinova S., Kopniak K. The development of electronic payment systems in Ukraine and their security. *VUZF Review*. 2021. №6(2). P. 146-152.
7. Батченко Л.В., Бондар І.С., Русавська В.А. Бізнес-комунікації в міжнародному менеджменті : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2021. 304 с.
8. Буров Є.В., Митник М.М. Комп'ютерні мережі : підручник. Т.2 / за заг. ред. В.В. Пасічника. Львів : Магнолія 2006, 2020. 204 с.
9. Виноградова О.В., Євтушенко Н.О., Крючок І.С. Електронна комерція в епоху диджиталізації. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 53. С. 55-61.
10. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес : навч. посіб. Івано-Франківськ : «Лілея НВ» 2015. 264 с.
11. Литовченко І.Л., Пилипчук В.П. Інтернет-маркетинг : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 183 с.
12. Новаківський І.І., Грибик І.І., Смолінська Н.В. Інформаційні системи в менеджменті: адаптивний підхід : підручник. Київ : Кондор, 2019. 440 с.
13. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція. Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 155 с.
14. Цифрова економіка. Криптовалюти : навч. посіб. / авт.: Ю.Є. Кирилов, В.Г. Грановська, В.М. Крикунова, Г.В. Жосан, В.О. Бойко. Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2021. 228 с.
15. Яцюк Д.В. Реклама в інтернеті : навч. посіб. Київ : КНТЕУ, 2018. 296 с.

3. Internet-ресурси

16. Про електронні комунікації : Закон України від 16.12.2020 № 1089-ІХ. Станом на 22.03.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20#Text>.
17. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII. Станом на 01.01.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>.

18. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 № 2155-VIII. Станом на 01.01.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>.

19. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні : Закон України від 05.04.2001 № 2346-П. Станом на 13.02.2022. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14#Text>.

20. Основи інформаційної безпеки. Он-лайн курс. URL : https://edx.prometheus.org.ua/courses/KPI/IS101/2014_T1/about.

21. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. TikTok / Instagram / Facebook: як залишатись в тренді. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/tiktok-instagram-facebook>.

22. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Відкриті дані для бізнесу. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/opendata>.

23. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Все про блокчейн, біткоїн та криптовалюти. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/blockchain-bitcoin-cryptocurrency>.

24. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Дружні цифрові фінанси. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/digital-finance>.

25. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Електронний підпис. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/digital-signature>.

26. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Кіберняні. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/cybernanny>.

27. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Основи кібергігієни. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/cyber-hygiene>.

28. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Персональні дані. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/personaldata>.

29. Портал Дія. Цифрова освіта. Освітні серіали. Як стати YouTube-блогером. URL : <https://osvita.diia.gov.ua/courses/youtube>.

30. Що таке електронна комерція? E-commerce для початківців. URL : <https://www.interkassa.com/blog/chto-takoe-elektronnaya-kommerciya-e-commerce-dlya-nachinayushchih/>.