

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Кафедра економічної кібернетики та прикладної економіки



“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Декан економічного факультету)

Віталій ДЯЧЕК

“16” серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційний бізнес

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти _____ перший (бакалаврський) _____

галузь знань _____ 07 «Управління та адміністрування» _____

спеціальність _____ 072 Фінанси, банківська справа та страхування _____

освітня програма _____ Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція _____

спеціалізація _____ _____

вид дисципліни _____ за вибором _____

факультет _____ економічний _____

2025 / 2026 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою факультету (інституту, центру)

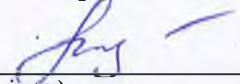
“28” серпня 2025 року, протокол № 18

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Шелестова Анна Миколаївна, кандидат наук із соціальних комунікацій, доцент, доцент закладу вищої освіти кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки

Програму схвалено на засіданні кафедри
Економічної кібернетики та прикладної економіки

Протокол від “26” серпня 2025 року № 1

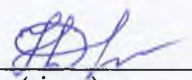
Завідувач кафедри економічної кібернетики та прикладної економіки


(підпис) Тамара МЕРКУЛОВА
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція

назва освітньої програми

Гарант освітньо-професійної програми Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція

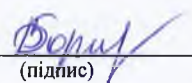

(підпис) Надія ДОРОШЕНКО
(прізвище та ініціали)

Програму погоджено науково-методичною комісією
Економічного факультету

назва факультету, для здобувачів вищої освіти якого викладається навчальна дисципліна

Протокол від “26” серпня 2025 року № 1

Голова науково-методичної комісії економічного факультету


(підпис) Дар'я ЗАГОРСЬКА
(прізвище та ініціали)

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни “Інформаційний бізнес” складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки
перший (бакалаврський)

спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

освітня програма Інформаційні технології у фінансах та електронна комерція

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є

Набуття студентами необхідного рівня теоретичних та практичних професійних знань з основ ведення бізнесу за фахом в мережі Інтернет.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни є

Інтернет технологій в економіці;
удосконалення термінологічної бази і застосування її в створенні інформаційних систем;
формування бази сучасних методів та моделей використання Інтернету в економіці.

1.3. Кількість кредитів 5.

1.4. Загальна кількість годин 150.

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
за вибором	
денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки	
4-й	
Семестр	
2-й	
Лекції	
24 год.	—
Практичні, семінарські	
—	
Лабораторні	
16 год.	—
Самостійна робота, у тому числі	
110 год.	—
Індивідуальні завдання:	
5 год.	—

1.6. Перелік компетентностей, що формує дана дисципліна

ЗК05. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

ЗК08. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;

ФК12. Здатність застосовувати сучасні фінансово-кредитні технології методи та моделі для вирішення фінансових задач у ІТ секторі.;

ФК13. Здатність аналізувати фінансові процеси та знаходити оптимальні рішення у ІТ секторі та електронній комерції;

ФК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.

- 1.7. Перелік результатів навчання, що формує дана дисципліна
- ПР08. Застосовувати спеціалізовані інформаційні системи, сучасні фінансові технології та програмні продукти.;
- ПР24. Застосовувати сучасні фінансово-кредитні технології методи та моделі для вирішення фінансових задач у ІТ секторі.
- ПР25. Аналізувати фінансові процеси та знаходити оптимальні рішення у ІТ секторі та електронній комерції.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ 1. Основи інформаційного бізнесу.

Тема 1. Основні поняття ат визначення.

Інформаційний бізнес і маркетинг. Інформаційні ресурси, продукти і послуги. Носії інформації та бази даних. Види інформаційних послуг та їх постачальники.

Тема 2. Функції та моделі інформаційного бізнесу.

Загальні та специфічні функції інформаційного бізнесу. Взаємозв'язок функцій. Модель функціонування інформаційного бізнесу. Особливості інформаційного бізнесу.

Тема 3. Побудова інформаційного маркетингу на підприємстві.

Мета і завдання інформаційного маркетингу. Правила ведення інформаційного маркетингу. Функції інформаційного маркетингу. Види інформаційного маркетингу. Особливості маркетингової діяльності інформаційних структур.

Тема 4. Інформаційний продукт як товар, що надається суб'єктам ринку.

Інформація як головний чинник ринку. Проблеми інформаційного забезпечення на ринку. Типи маркетингової інформації. Механізм роботи із інформацією. Види інформаційних продуктів і послуг. Класифікація інформаційних продуктів і послуг. Надання інтерактивних послуг, інтернет-послуг, маркетингових послуг, консалтингових послуг, навчальних послуг. Організація збирання маркетингової інформації.

Тема 5. Інформаційний ринок та механізми його функціонування.

Основні показники інформаційного ринку. Структура ринку інформаційних продуктів та послуг. Види ринків інформаційних продуктів та послуг. Сектори та сегменти ринку інформаційних продуктів і послуг. Дослідження конкурентного середовища на ринку. Види конкуренції на ринку. Аналіз діяльності конкурентів. Побудова стратегії боротьба за споживачів.

Тема 6. Організаційні форми інформаційного бізнесу.

Побудова маркетингової інформаційної системи. Принципи розробки та впровадження інформаційних систем. Методи й моделі ухвалення маркетингових рішень.

Розділ 2. Складові та технології інформаційного бізнесу.

Тема 1. Рекламна діяльність для стимулювання збуту інформаційних продуктів та послуг.

Місце та роль реклами на інформаційному ринку. Цілі рекламної діяльності. Формування іміджу інформаційного підприємства і його товару. Організація проведення рекламної кампанії. Основні етапи проведення рекламної кампанії. Складання бюджет просування товару. Особливості проведення рекламної політики інформаційним підприємством.

Тема 2. Бенчмаркінг, як ефективна технологія впровадження інформаційного бізнесу.

Теоретичні аспекти бенчмаркінгу в управлінні бізнес-процесами підприємства. Принципи та види бенчмаркінгу. Організація проведення бенчмаркінгових досліджень. Застосування бенчмаркінгу на підприємствах України. Практична реалізація бенчмаркінгу в інформаційній сфері.

Тема 3. Інформаційно-консультативна діяльність – основа інформаційного бізнесу.

Поняття, мета і методи консультативної діяльності. Методи роботи консалтингової служби. Класифікація інформаційно-консультативних служб. Організація консалтингової діяльності. Інформаційний консалтинг як вид консультаційної діяльності. Побудова ІТ-консалтингу.

Тема 4. Електронна комерція як складова інформаційного бізнесу.

Сутність електронної комерції. Становлення та розвиток Е-комерції. Складові та структура Е-комерції. Моделі і типи ведення Е-комерції. Основні проблеми Інтернет-торгівлі. Переваги і недоліки Інтернет-торгівлі. Міжнародна електронна комерція. Е-комерція в Україні.

Тема 5. Інтернет-маркетинг як основа успіху інформаційного бізнесу.

Суть Інтернет-маркетингу. Сегментація Інтернет-ринку. Принципи маркетингу в Інтернеті. Проблеми впровадження маркетингу в Інтернеті.

Тема 6. Інформаційні технології інформаційного бізнесу. Захист інформації в інформаційних системах.

Переваги та недоліки електронної комерції. Проблеми розвитку електронного бізнесу. Види загроз. Основні принципи захисту інформаційних ресурсів. Шляхи запобігання загрозам інформаційної безпеки. Законодавчі основи захисту інформації в Україні та за кордоном.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Розділ 1. Основи інформаційного бізнесу						
Тема 1. Основні поняття ат визначення.	11	2				9
Тема 2. Функції та моделі інформаційного бізнесу.	11	2				9
Тема 3. Побудова інформаційного маркетингу на підприємстві.	11	2				9
Тема 4. Інформаційний продукт як товар, що надається суб'єктам ринку.	13	2		2		9
Тема 5. Інформаційний ринок та механізми його функціонування.	14	2		2		10
Тема 6. Організаційні форми інформаційного бізнесу.	13	2		2		9
Разом за розділом 1	73	12		6		55
Розділ 2. Складові та технології інформаційного бізнесу.						
Тема 1. Рекламна діяльність для стимулювання збуту інформаційних продуктів та послуг	14	2		2		10
Тема 2 Бенчмаркінг, як ефективна технологія впровадження інформаційного бізнесу.	11	2				9
Тема 3. Інформаційно-консультативна діяльність – основа інформаційного бізнесу.	11	2		2		9
Тема 4. Електронна комерція як складова інформаційного бізнесу.	13	2		2		9
Тема 5. Інтернет-маркетинг як основа успіху інформаційного бізнесу.	12	2		2		8

Тема 6. Інформаційні технології інформаційного бізнесу. Захист інформації в інформаційних системах.	14	2		2		10
Разом за розділом 2	75	12		8		55
Усього годин	150	24		16		110

4. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Аналіз динаміки пошукових запитів засобами Google Trends.	2
2	Використання сервісу StatCounter для збору та інтерпретації веб-статистики.	2
3	Побудова та реалізація стратегії інформаційного маркетингу на підприємстві.	2
4	Розробка фірмового стилю: створення логотипу в онлайн-сервісі CoolText.	2
5	Інформаційний ринок: закономірності формування та механізми функціонування.	2
6	Організаційні моделі та форми інформаційного бізнесу.	2
7	Розробка та створення AI-відеопрезентації на платформі elai.io.	2
8	Формування інструментів лідогенерації для бізнес-проектів	2
	Разом	16

5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Базові терміни та ключові визначення в інформаційному бізнесі.	9
2	Функціональні завдання та модельні підходи в організації інформаційного бізнесу.	9
3	Формування та реалізація інформаційного маркетингу на підприємстві.	9
4	Інформаційний продукт як специфічний вид товару на ринку.	9
5	Сутність інформаційного ринку та механізми його регулювання.	10
6	Організаційні структури та моделі ведення інформаційного бізнесу.	9
7	Рекламні стратегії як інструмент просування інформаційних продуктів і послуг.	10
8	Бенчмаркінг як метод підвищення конкурентоспроможності інформаційного бізнесу.	9
9	Інформаційно-консультативна діяльність як ключовий напрям розвитку інформаційного бізнесу.	9
10	Електронна комерція в системі інформаційного бізнесу.	9
11	Інтернет-маркетинг як чинник ефективності інформаційного бізнесу.	8
12	Інформаційні технології в інформаційному бізнесі та правові аспекти захисту даних.	10
	Разом	110

6. Індивідуальні завдання

Завдання до контрольної роботи

Розробити сайт Інтернет-магазину (на ваш вибір) використовуючи платформу wix.com (або аналогічну, або написати самостійно).

Сайт повинен мати: головну сторінку, сторінку з контактами, сторінку з описом магазину, сторінку товарів. Додаткові сторінки за вибором студента.

Зауваження. Кожен здобувач отримує свій варіант завдання.

Результати контрольної роботи необхідно оформити у вигляді звіту і захистити. Звіт повинен бути підготовлений в електронному вигляді і роздрукований, та містити у собі наступне:

- титульний лист;
- номер варіанту та умови контрольного завдання;
- результати виконання контрольного завдання у вигляді опису сайту разом із посиланням на сайт;
- висновки з отриманих результатів.

Результуюча оцінка за виконання контрольної роботи визначається правильністю виконання контрольного завдання, оформленням звіту і успішністю його захисту.

7. Методи навчання

Проведення лекційних, практичних занять з використанням пояснювально-ілюстративних матеріалів та технологій дистанційного навчання.

Виконання тестових та індивідуальних завдань, в тому числі контрольних та розрахункових робіт. Застосування інноваційних технологій електронного навчання.

Також передбачена самостійна робота з можливістю консультацій з викладачем, e-learning за окремими темами.

8. Методи контролю

Оцінювання знань здобувачів з дисципліни «Інформаційний бізнес» здійснюється шляхом проведення контрольних заходів, які передбачають поточний та підсумковий семестровий види контролю.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять з дисципліни протягом навчального семестру у формі усного опитування з перевіркою знань здобувачів з окремих тем та рівня їх підготовленості до виконання практичних робіт; контролю виконання завдань для самостійної роботи, а також перевірки рівня виконання, оформлення і захисту результатів практичних і контрольних завдань та індивідуальних завдань контрольної роботи.

Підсумковий семестровий контроль проводиться під час семестрового заліку в обсязі навчального матеріалу, визначеного робочою навчальною програмою і в терміни, встановлені робочим навчальним планом та графіком навчального процесу.

Наявні результати поточного та підсумкового контролю знань здобувачів оцінюються за наступними методами та критеріями:

Критерії та методи оцінювання

Методи	Критерії оцінювання	Система оцінювання, бали
Виконання та оформлення	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою, вміє використовувати теоретичні знання при виконанні самостійної	6-8

практичних робіт	роботи та практичних завдань, можливо з незначними неточностями. Оформлення практичних результатів є логічним, послідовним та охайним, згідно вимог	
	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою, вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні самостійної роботи та практичних завдань з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення практичних результатів є послідовним та охайним, згідно вимог	4-5
	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою, вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні самостійної роботи та практичних завдань з наявністю суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів є охайним, мають місце незначні відхилення від вимог	2-3
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою, мають місце значні труднощі у виконанні самостійної роботи та практичних завдань, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів не охайне, не відповідає вимогам	0-1
Виконання, оформлення та захист результатів контрольної роботи	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє використовувати теоретичні знання при її виконанні, можливо з незначними неточностями. Оформлення результатів роботи є логічним, послідовним та охайним, згідно вимог	9-10
	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення результатів роботи є послідовним та охайним, згідно вимог	6-8
	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів роботи є охайним, мають місце незначні відхилення від вимог	3-5
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, мають місце значні труднощі у виконанні завдань контрольної роботи, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів роботи не охайне, не відповідає вимогам	0-2
Залікові завдання	Здобувач міцно засвоїв теоретичний матеріал, логічно мислить і буде відповідь, грамотно висловлює свої міркування, впевнено та у достатній мірі відповідає на додаткові питання. Вміє використовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань, розв'язанні проблемних ситуацій, можливо з незначними неточностями	31-40
	Здобувач добре засвоїв теоретичний матеріал, аргументовано буде відповідь, але припускається певних похибок у логіці викладу, не в повній мірі відповідає на додаткові питання. При виконанні практичних завдань допускає незначні помилки у розрахунках, робить не зовсім повні висновки за отриманими результатами	21-30
	Здобувач в основному опанував теоретичний матеріал, але не переконливо відповідає та плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість і демонструють відсутність стабільних знань. Практичні завдання в основному виконані, але при їх виконанні здобувач без достатнього розуміння застосовує	11-20

	навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок	
	Здобувач поверхово або взагалі не опанував теоретичний матеріал, не знає наукових фактів та визначень, проявляє слабкість або відсутність наукового мислення, стикається зі складнощами при відповіді на додаткові питання. Мають місце значні труднощі у виконанні практичних завдань, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками	0-10

9. Схема нарахування балів

Загальна кількість балів за успішне виконання залікових завдань – 40. За бажанням здобувач має можливість обрати тестову форму залікових завдань (білет містить 20 тестових завдань, здобувач одержує 2 бали за кожну правильну відповідь). Час виконання – до 80 хвилин.

Розподіл максимально можливих балів успішності здобувачів за результатами поточного та підсумкового семестрового контролю наступний:

Поточний контроль та самостійна робота														Сума
Розділ 1						Розділ 2						КР	Залік	
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T1	T2	T3	T4	T5	T6			
4	4	4	6	4	4	4	4	4	4	6	4	10	40	100

T1, T2 ... Tn – теми розділів.

Для допуску до складання підсумкового контролю (заліку, або екзамену) здобувач вищої освіти повинен набрати не менше 10 балів з навчальної дисципліни під час поточного контролю, самостійної роботи, індивідуального завдання.

Критерії оцінювання

1 Контрольна робота (10 балів)

Наявні результати виконання кожної контрольної роботи з дисципліни оцінюються за наступними критеріями:

Бали	Критерії оцінювання
9-10	Здобувач міцно засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє використовувати теоретичні знання при її виконанні. Оформлення результатів роботи є логічним, послідовним та охайним
7-8	Здобувач добре засвоїв навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю незначних помилок та неповних висновків. Оформлення результатів роботи є послідовним та охайним
5-6	Здобувач в основному опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, вміє застосовувати теоретичні знання при її виконанні, з наявністю суттєвих помилок у результатах та висновках. Оформлення результатів роботи є охайним
0-4	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою контрольної роботи, мають місце значні труднощі у виконанні завдань контрольної роботи, які не виконані загалом або виконані частково з грубими помилками та не правильними висновками. Оформлення результатів роботи не охайне

Наявні результати підсумкового семестрового контролю знань здобувачів оцінюються за наступними критеріями:

Бали	Критерії оцінювання
31-40	Здобувач міцно засвоїв теоретичний матеріал за темою, глибоко і всебічно володіє змістом навчальної дисципліни, її понятійним апаратом, методами,

	методиками та інструментами, знає основні положення наукових першоджерел та рекомендованих інформаційних джерел; логічно мислить і будує відповідь, грамотно висловлює свої міркування з тієї чи іншої проблематики навчальної дисципліни; впевнено та у достатній мірі відповідає на додаткові питання. Вміє використовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань, розв'язанні проблемних ситуацій, можливо з незначними неточностями. Оформлення практичних результатів є логічним, послідовним та охайним
21-30	Здобувач добре засвоїв теоретичний матеріал за темою, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованих інформаційних джерел, аргументовано викладає їх; висловлює свої міркування з тієї чи іншої проблематики навчальної дисципліни, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу її теоретичного змісту, не в повній мірі відповідає на додаткові питання. Має місце усвідомлене застосування знань при виконанні практичних завдань з наявністю незначних помилок, коли методичний підхід до вирішення задачі є правильним, але допущені окремі помилки у розрахунках певних показників, або не зовсім повні висновки за отриманими результатами виконання практичних завдань. Оформлення практичних результатів є послідовним та охайним
11-20	Здобувач в основному опанував теоретичні знання за темою навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованих інформаційних джерелах, але не переконливо відповідає та плутає поняття; додаткові питання викликають невпевненість і демонструють відсутність стабільних знань, а також не вміння оцінювати факти та явища. Вміє застосовувати теоретичні знання при виконанні практичних завдань; завдання в основному виконані, але при їх виконанні здобувач без достатнього розуміння застосовує навчальний матеріал, припускається суттєвих помилок, стикається з труднощами у розумінні основних положень матеріалу навчальної дисципліни. Оформлення результатів є охайним
0-10	Здобувач поверхово або взагалі не опанував навчальний матеріал за темою дисципліни, не знає наукових фактів та визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованих інформаційних джерелах; проявляє слабкість або відсутність наукового мислення, стикається зі складнощами при відповіді на додаткові питання. Мають місце значні труднощі у розумінні основних положень матеріалу навчальної дисципліни та їх застосування у практичній роботі; практичне завдання не виконано загалом або має місце його часткове виконання з грубими помилками. Оформлення результатів не охайне

Сумарна кількість балів з дисципліни розраховується як сума балів, отриманих за результатами поточного та підсумкового контролю. Максимальна сума балів складає 100 балів.

Здобувач(ка) не допускається до підсумкової форми контролю за умови отримання ним/нею протягом семестру 10 балів і менше.

Набрана кількість балів є основою для оцінки за національною шкалою згідно наступної шкали оцінювання:

Шкала оцінювання

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

10. Рекомендована література

Основна література

1. Дергачова, Г. М., Колешня Г. М. Цифрова трансформація бізнесу: сутність, ознаки, вимоги та технології // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. 2020. № 17. С. 280–290.
1. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
2. Інформаційно-комунікаційні технології в бізнесі : конспект лекцій для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. М. О. Чупріна. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 116 с.
3. Когут, Юрій Іванович. Цифрова трансформація економіки та проблеми кібербезпеки : практичний посібник. Київ : Консалтингова компанія "Сідкон", 2021. 364 с.
4. Палеа Ю. І., Горбань Ю. І. Інформаційний бізнес : підручник Київ : Ліра-К, 2019. 492 с.

Допоміжна література

5. Когут, Юрій Іванович. Кібербезпека та ризики цифрової трансформації компаній : практичний посібник. Київ : Консалтингова компанія "Сідкон", 2021. 370 с.
6. Бутенко Т. А., Сирий В. М. Інформаційні системи та технології : навчальний посібник. Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2020. 207 с
7. Волинчук, Ю. В., Н. В. Ковальчук, and Ю. М. Кулик. Електронна взаємодія в ключових секторах електронної комерції // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». 2020. 17 (67).С. 39–49.
8. Мальчик, М. В., І. П. Адасюк. Реклама в інтернеті: теоретичний аналіз та особливості // Journal of Lviv Polytechnic National University. Series of Economics and Management. 2020. Issues 5.1. С. 75–85.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відео-лекції, інше методичне забезпечення

1. World Bank Open Data : сайт. URL: <https://data.worldbank.org>
2. Державна служба статистики України : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал : сайт. URL: [http:// www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).
4. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України : сайт. URL: <http://www.me.gov.ua>.
5. Офіційний портал Верховної Ради України : сайт. URL: www.rada.gov.ua.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України Робоча програма з Е-комерції : сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=66aef66d-e84d-4b94-846c-abb882eaa60&title=ZagalnaInformatsiia-elektronnaKomertsii>.

7. Офіційний веб сайт WTO E-commerce : сайт URL:
https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm
8. OpenCart – Open Source Shopping Cart Solution : сайт. URL:
<https://www.opencart.com/>.
9. Power BI : сайт. URL: <https://powerbi.microsoft.com/en-us/>.
10. Shopify : сайт. URL: <https://www.shopify.com/>.