

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.І. ВЕРНАДСЬКОГО
Навчально-науковий інститут управління, економіки та
природокористування
Кафедра публічного управління та економіки

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор інституту
_____ **В.Г. Горник**
_____ 2020 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
“ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ”

освітній рівень Бакалавр

галузь знань 07 Управління та адміністрування

спеціальність
(спеціалізація) 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

освітня програма Підприємництво, торгівля, логістика

тип дисципліни Вибіркова

Київ – 2020 рік

Розробник: Ю.Д. Музика, к.держ.упр., доцент, доцент кафедри публічного управління та економіки

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри публічного управління та економіки

Протокол від 17 листопада 2020 року № 5

Завідувач кафедри публічного
управління та економіки

С.О. Кравченко

Погоджено:
Гарант освітньої програми

Ю.Д. Музика

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників		Розподіл годин за навчальним планом		
Кількість кредитів:	4	Вид занять	Форма навчання	
Загальна кількість годин:	120		Денна	Заочна
Рік вивчення дисципліни за навчальним планом:	3	Лекції:	16	8
Семестр:	5	Практичні заняття:	-	-
Тижневе навантаження (год.):		Лабораторні заняття:	-	-
аудиторне:	2	Семінарські заняття:	16	6
самостійна робота:	6	Самостійна робота:	88	106
Форма підсумкового контролю:	Залік	Консультації:	-	-
Мова навчання:	українська	Індивідуальні заняття:	-	-

Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у ННП кафедри публічного управління та економіки, які безпосередньо проводять заняття або звернувшись з письмовим запитом на електронну пошту за адресою muzyka.yuliia@tnu.edu.ua.

2. Програма навчальної дисципліни

Передумови для вивчення дисципліни:

Препозит:	Постпозит
Інформаційні технології Математика для економістів Оптимізаційні методи та моделі Організація, планування та управління бізнесом	Система технологій Інноваційно-інвестиційний бізнес та стартапи

Мета вивчення дисципліни:

Формування у студентів базових знаннями і навичок в сфері електронної комерції і smm, фінансових Інтернет-послуг, використання інформаційних технологій в електронному бізнесі, а також сучасних електронних платіжних систем.

Очікувані програмні результати навчання за дисципліною (за Освітньою програмою):

ПРН5 Організація пошуку, самостійний відбір, якісна обробка інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН10 Здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

ПРН11 Наявність базових й структурованих знань в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН15 Навички оцінювання характеристик товарів і послуг у підприємницькій, торгівельній, біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН18 Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торгівельній, біржовій діяльності.

ПРН19 Застосування знань й умінь для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торгівельних та біржових структур із урахуванням ринкової кон'юнктури та діючих правових норм.

Загальні та спеціальні компетентності, що формуються у процесі вивчення дисципліни

Шифр та назва компетентності	Результати навчання			
	Знання	Уміння/ навички	Комунікація	Відповідальність і автономія
Загальні компетентності (ЗК)				
ЗК6 - Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	ПРН 5	ПРН 5	ПРН 5	ПРН 5
ЗК12 - Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.	ПРН 10	ПРН 10	ПРН 10	ПРН 10
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)				
ФК5 – Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торгівельній, біржовій діяльності.	ПРН 11, ПРН 15	ПРН 11, ПРН 15	ПРН 11, ПРН 15	ПРН 11, ПРН 15
ФК8 – Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торгівельній та біржовій діяльності.	ПРН 18	ПРН 18	ПРН 18	ПРН 18
ФК9 – Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торгівельних та біржових структур.	ПРН 19	ПРН 19	ПРН 19	ПРН 19

Зміст навчальної дисципліни

Розділ 1. Теоретико-методологічні засади електронної комерції

Тема 1.1. Суть та зміст електронної комерції

Суть і зміст електронної комерції. Основні категорії та класи електронної комерції. Переваги та характерні риси електронної комерції. Розвиток і сфери застосування електронної комерції. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронної комерції в Україні і в світі. Тенденції розвитку електронної комерції.

Тема 1.2. Системи і форми електронної комерції

Електронна комерція як форма ведення бізнесу. Складові електронної комерції. Моделі електронної комерції. Системи електронної комерції. Форми електронної комерції.

Тема 1.3. Організація і технологія роботи internet-магазину

Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. Класифікація Internet-

магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. Організація доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині. Електронні моли як перспективна форма Internet-торгівлі. Маркетинг і реклама в мережі Internet.

Тема 1.4. Методологія продажу товарів через internet-аукціони

Суть і особливості віртуальних аукціонів. Типи аукціонів і продажів на Internet-аукціонах. Організаційне забезпечення Internet-аукціонів. Організація роботи віртуального аукціону.

Розділ 2. Системи і технології електронної комерції

Тема 2.1. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) торговельні майданчики. Горизонтальні (багатогалузеві) торгові майданчики. Internet – представництва бізнес-структур.

Тема 2.2. Організація надання послуг в електронній комерції

Особливості надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид услуг. Організація надання банківських послуг через Internet. Електронні страхові послуги. Система дистанційного навчання як сегмент ринку електронних послуг. Туристичні послуги в мережі Internet.

Тема 2.3. Електронні платіжні системи

Поняття електронних платіжних систем і вимоги до них. Особливості кредитних Internet-систем. Дебетові Internet - системи та їх специфічні платіжні засоби. Забезпечення захисту в платіжних системах Internet. Системи Інтернет банкінгу та керування банківськими рахунками через Інтернет.

Тема 2.4. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції

Ефективність електронної комерції Нормативно-правове забезпечення системи електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронній комерції. Методи визначення ефективності електронної комерції. Напрямки оцінки ефективності електронної комерції.

3. Структура навчальної дисципліни (тематичний план)

ДЕННА ФОРМА

Назви розділів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	Всього	у тому числі			
л		п/лаб	сем.	с. р.	
1	2	3	4	5	6
Розділ 1. Теоретико-методологічні засади електронної комерції					
Тема 1.1. Суть та зміст електронної комерції	15	2		2	11
Тема 1.2. Системи і форми електронної комерції	15	2		2	11
Тема 1.3. Організація і технологія роботи internet-магазину	15	2		2	11
Тема 1.4. Методологія продажу товарів через internet-аукціони	15	2		2	11
Разом за розділом 1	60	8		8	44
Розділ 2. Системи і технології електронної комерції					
Тема 2.1. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	15	2		2	11
Тема 2.2. Організація надання послуг в електронній комерції	15	2		2	11
Тема 2.3. Електронні платіжні системи	15	2		2	11
Тема 2.4. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції	15	2		2	11
Разом за розділом 1	60	8		8	44
Залік				2	
Усього годин	120	16		16	88

ЗАОЧНА ФОРМА

Назви розділів і тем	Кількість годин				
	заочна форма				
	Всього	у тому числі			
л		п/лаб	сем.	с. р.	
1	2	3	4	5	6
Розділ 1. Теоретико-методологічні засади електронної комерції					
Тема 1.1. Суть та зміст електронної комерції	15	2			14
Тема 1.2. Системи і форми електронної комерції	15	2			14
Тема 1.3. Організація і технологія роботи internet-магазину	15			2	12
Тема 1.4. Методологія продажу товарів через internet-аукціони	15				14
Разом за розділом 1	60	4		2	54
Розділ 2. Системи і технології електронної комерції					
Тема 2.1. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики	15	2			14
Тема 2.2. Організація надання послуг в електронній комерції	15			2	13
Тема 2.3. Електронні платіжні системи	15			2	13
Тема 2.4. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Ефективність електронної комерції	15	2			14
Разом за розділом 2	60	4		4	54
Залік				2	
Усього годин	120	8		6	106

4. Організація самостійної роботи студентів

4.1. Підготовка до семінарських занять

Тема 1.1. Суть та зміст електронної комерції

Питання до практичного заняття

1. Основні поняття та принципи функціонування електронного бізнесу.
2. Засади створення системи е-комерції.
3. Переваги і недоліки функціонування електронного бізнесу та електронної комерції.

Тема 1.2. Системи і форми електронної комерції

Питання до практичного заняття

1. Електронна комерція як складова електронного бізнесу.
2. Порівняльний аналіз електронної комерції з традиційною комерцією.
3. Види електронного бізнесу.

Тема 1.3. Основи функціонування глобальної комп'ютерної мережі Internet.

Питання до практичного заняття

1. Принципи влаштування глобальної комп'ютерної мережі Інтернет.

2. Найпоширеніші послуги Інтернет.

Тема 1.4. Система електронної комерції в корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернеті, віртуальні підприємства, Інтернет-інкубатори, мобільна комерція.

Питання до практичного заняття

1. Основні процеси здійснення електронної торгівлі в секторі B2B.
2. Корпоративні представництва в Інтернеті.
3. Віртуальні підприємства.
4. Інтернет-інкубатори.
5. Мобільна комерція.

Тема 2.1. Електронні платіжні системи.

Питання до практичного заняття

1. Види електронних систем взаєморозрахунків.
2. Пластикові карти.
3. Механізм взаєморозрахунків за пластиковими картами в Інтернеті.
4. Електронні гроші.

Тема 2.2. Реклама в електронній комерції

Питання до практичного заняття

1. Банерна реклама.
2. E-mail реклама. Вірусний маркетинг.
3. Методи аналізу ефективності Інтернет-реклами.
4. Етичні проблеми Інтернет-реклами.
5. Ринок Інтернет-реклами в Україні.

Тема 2.3. Використання технології intranet для внутрішніх потреб компанії.

Питання до практичного заняття

1. Загальні засади функціонування Intranet та Extranet.
2. Вплив Intranet на бізнес-процеси в компанії.
3. Різниця між Інтернет, Інтранет та Екстранет.

Тема 2.4. Правові засади функціонування е-комерції

Питання до практичного заняття

1. Основи законодавчого регулювання електронної комерції.
2. Закон України "Про електронну комерцію".
3. Міжнародний досвід правового регулювання електронної комерції.

4.2. Матеріали для самоконтролю

Завдання до самостійної роботи

Самостійна робота студента у межах навчальної дисципліни передбачає написання та захист ним реферату до кожного розділу на одну з передбачених переліком тем за власним вибором.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ЗМІСТУ РЕФЕРАТУ

Загальний обсяг роботи (текстової частини) реферату повинен складати від 12 до 24 стандартних аркушів. Значні відступи від цієї норми небажані.

Зміст реферату повинен відповідати таким основним вимогам:

1. Необхідно дати характеристику сучасного стану проблеми дослідження і об'єкту дослідження, характеристику обраного об'єкта необхідно завершити аналізом основних проблем його розвитку та шляхів їх вирішення.
2. Виклад змісту всіх розділів роботи повинен бути логічним та послідовним.

Слід уникати суперечностей та повторень.

3. Висновки й узагальнення мають бути аргументовані, враховувати досягнення науки та господарської практики у тісному зв'язку із завданням економічних реформ на сучасному етапі.

Обов'язковою умовою виконання контрольної роботи є самостійне висвітлення питань теми.

ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТИВ:

Вимоги до оформлення рефератів:

1. Роботу належить писати чорнилами без помарок та виправлень, або набирати на комп'ютері.

2. Текст має бути нормальної густоти (через 1.5 інтервали WORD). На кожній сторінці треба залишати поля для зауважень рецензента.

3. Всі сторінки роботи необхідно пронумерувати.

4. Кожному розділу і підрозділу обов'язково передуює назва (заголовок), відповідно до плану реферату.

5. На першій сторінці вказується назва роботи та її тема, прізвище, ім'я та по батькові виконавця роботи.

6. На другій сторінці розміщують план роботи (чорновик плану, затверджений науковим керівником додається).

7. Наприкінці (після текстової частини) дається список літератури та використаних первинних матеріалів. При оформленні цього списку необхідно дотримуватись загальноприйнятих стандартних правил:

всі використані джерела розміщуються в алфавітному порядку;

кожне використане джерело повинне мати такі довідки: прізвище та ініціали автора, повна назва книжки, місце видання, кількість сторінок.

Назви використаних статей з періодичної преси (газет, журналів, періодичних видань та збірок) належить давати із зазначенням автора, назви статті, назви джерела, дати і номера, наприклад:

Губський Б. Конкуренентоспроможність української економіки: орієнтири макрополітики в кризових умовах // Економіка України. - 2016. - № 4. - с. 4-15;

назви статей з енциклопедій необхідно давати із зазначенням назви енциклопедії і номера тому.

Контрольні роботи й реферати без списку використаної літератури, неохайно чи неправильно оформлені, повертаються студентам для доопрацювання.

8. У тексті роботи обов'язково повинні бути посилання на використані джерела.

9. Реферат обов'язково треба проілюструвати графіками, діаграмами, картосхемами, зробленими самостійно відповідно до теми дослідження.

Перелік тем рефератів до розділу I

1. Поняття електронного бізнесу та його види.
2. Еволюція електронного бізнесу.
3. Поняття електронної комерції.
4. Переваги електронної комерції.
5. Склад та напрямки розвитку електронної комерції.
6. Поняття системи електронної комерції.
7. Системи «бізнес-бізнес», «бізнес-споживач», «споживач-споживач», «споживач-влада».
8. Електронний магазин.
9. Електронний аукціон.
10. Корпоративні портали.
11. Електронні торгівельні площі.

12. Структура та основні функції електронних магазинів.
13. Дизайн та контент сайту.
14. Електронний каталог товарів.
15. Система пошуку та порівняння товарів.
16. Реєстрація та індивідуалізація користувачів.
17. Класифікація електронних магазинів.
18. Електронна вітрина.
19. Автоматизований магазин.
20. Торгова Інтернет-система.
21. Особливості комерційної діяльності в мережах.
22. Пропозиція та продаж електронних товарів та послуг.

Перелік тем рефератів до розділу 2

1. Методи та системи платежів.
2. Електронна валюта.
3. Кредитні та дебетові карти.
4. Інтелектуальні карти.
5. Електронний чек.
6. Сутність та моделі комунікації в електронній комерції.
7. Сутність та види реклами в електронній комерції.
8. Корпоративний веб-сайт
9. Банери, пошукові системи та каталоги, електронна розсилка, інформаційні сайти, дискусійні листи, партнерські та спонсорські програми.
10. Особливості електронної рекламної компанії та її ефективність.
11. Електронний PR.
12. Стимулювання продажу.
13. Кількісна та якісна оцінка електронного магазину.
14. Оцінка ефективності створення електронного магазину.
15. Оцінка економічної ефективності функціонування електронного магазину.
16. Міжнародне регулювання електронної комерції.
17. Правове регулювання електронної комерції в Україні.
18. Внутрішні правила мереж, які входять до Internet.
19. Громадське регулювання Internet.
20. Безпечність комерційних угод в Internet.

4.3. Індивідуальні завдання

Не передбачено.

4.4. Перелік питань для підготовки до підсумкового контролю

1. Основні поняття. Категорії електронної комерції. Переваги електронної комерції.
2. Планування, розробка та реалізація онлайн-бізнесу. Різні аспекти електронної комерції (технічний, економічний, політичний, фіскальний, соціальний, культурний).
3. Перспективи розвитку електронної комерції. Причини гальмування електронної торгівлі в Україні
4. Нові економічні явища з літерою «е». Роль мережі Інтернет в підвищенні ефективності бізнесу.
5. Ієрархічна структура електронної комерції.
6. Концепція електронних ринків.
7. Основні завдання електронних ринків та їх різновиди.
8. Вимоги споживачів до електронної комерції.
9. Обмін даними в електронній комерції.

10. Необхідні стандарти та протоколи, що підтримують електронну комерцію.
11. Бізнес-моделі для різних типів електронної комерції та їх порівняльна характеристика. Типові сценарії електронної комерції.
12. Ринок B2B, або електронний обмін.
13. Аналіз основних напрямів розвитку електронної комерції.
14. Розвиток сектора B2B на прикладі західних країн і України.
15. Електронна комерція в секторі інтелектуальної власності.
16. Електронна комерція і інвестиції.
17. Стан законодавчого регулювання відносин у інформаційних технологіях. Юрисдикція в Інтернет.
18. Юридична сила договірної та розрахункової документації в електронній формі.
19. Правовий захист інформації. Інтелектуальна власність мережі.
20. Закони України про криптозахист.
21. Антиреклама. Створення тіньових сайтів.
22. Основні сектори електронної комерції.
23. Інтернет-реклама.
24. Торгівля інформаційними послугами.
25. Торгівля фінансовими (банківськими) послугами.
26. Інтернет-банкінг. Інтернет-трейдинг. Інтернет-страхування.
27. Продаж та купівля в Інтернет. Поняття електронного магазину.
28. Оподаткування товарів, що продаються через Інтернет.
29. Ціноутворення в Інтернет.
30. Проектування баз даних та інформаційних систем для комерційних застосувань.

5. Критерії та система оцінювання результатів навчання

5.1. Політика курсу

Відвідування лекційних занять є добровільним, проте враховується при підсумковому контролі шляхом задавання додаткових запитань за відповідним матеріалом.

Відвідування семінарських занять є обов'язковим, їх пропуск автоматично знижує підсумкову оцінку за курсом, оскільки на відповідні семінари аспірант не отримує балів.

Політика академічної доброчесності визначається згідно з Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в Таврійському національному університеті імені В.І. Вернадського.

5.2. Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Денна форма навчання

Поточний контроль										Підсумковий контроль	Сума
Розділ 1					Розділ 2						
C.1.1	C.1.2	C.1.3	C.1.4	P1	C.2.1	C.2.2	C.2.3	C.2.4	P2	30	100
5	5	10	5	10	5	5	10	5	10		

C1.1, ... C2.4 – семінари до тем розділів

P1, P2 – реферати до розділів

Заочна форма навчання

Поточний контроль					Підсумковий контроль	Сума
Розділ 1		Розділ 2				
C1.3	P1	C2.2	C2.3	P2	30	100
10	20	10	10	20		

C1.3, ... C2.3 – семінари до тем розділів

P1, P2 – реферати до розділів

5.3. Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	відмінно	A	відмінне виконання
80-89	добре	B	вище середнього рівня
75-79	добре	C	загалом хороша робота
66-74	задовільно	D	непогано
60-65	задовільно	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
30-59	незадовільно	FX	необхідне перескладання
0-29	незадовільно	F	необхідне повторне вивчення курсу

6. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

Не передбачено.

7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Береза А.М. Електронна комерція. Навч. посібник / А.М. Береза, І.А. Казак, Шевченко Ф.А. та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.
2. Макарова М. В. Електронна комерція: посіб. для студ. ВНЗ / М. В. Макарова – К.: Видавничий центр —Академія, 2002. – 272 с.
3. Меджибовська Н.С. Електронна комерція / Н.С. Меджибовська. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
4. Плєскач В.Л. Електронна комерція: підручник / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затонацька.– К.: Знання, 2007. – 535 с.
5. Пономаренко Л.А. Електронна комерція: підручник / Л. А. Пономаренко, В. О. Філатов ; Мін-во освіти і науки України, Київський нац. торговельно-економ. ун-т. - К.: Київський нац. торг.- економ. ун-т, 2002. - 443 с.
6. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навч. посібник / Т.М. Тардаскіна, Є.М. Стрельчук, Ю.В. Терешко. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
7. Шалева О.І. Електронна комерція: Навч. посібник / О.І. Шалева. — К.:Центр учбової літератури, 2011. — 209 с.

Додаткові

1. Петров А. Криптографические методы защиты. – М.: Издательство ДМК, 2000. – 160 с.
2. Пілянкевич Є. Роль держави у сфері регулювання доступу до інформації в

- комп'ютерних мережах. – Режим доступу :
http://www.ipc.kiev.ua/UKR/bulletin/09/9_2.htm.
3. . Положення про порядок здійснення криптографічного захисту інформації в Україні. Затверджено Указом Президента України від 22 травня 1998 року №505/98. – Режим доступу :
<http://www.ipc.kiev.ua/ukr/laws.asp?type=article&num=180>.
 4. Сокольський М.В. Все об Intranet и Internet. – М.: Элиот, 1998 – 256 с.
 5. Украинский Internet: проблемы, достижения, цифры и факты. Материалы Круглого стола. /Журнал «Компьютерное Обозрение», №16/2000, – Режим доступу:
<http://www.itc-ua.com/article.phtml?ID=2088>.
 6. Шарма В., Шарма Р. Разработка Web-серверов для электронной коммерции (Комплексный подход). Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.– 400 с.
 7. Шевченко А. Стандарты 3-го тысячелетия. – Режим доступу :
http://www.documenta.ru/cons/book/bookpress_2.html.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної Ради України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
3. Закон України Про електронну комерцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/675-viii>.
4. . OpenCart – Open Source Shopping Cart Solution [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
www.opencart.com.
5. . MyOpencart. Русский Opencart [Electronic resource]. – Access mode :
www.myopencart.com.
6. . Wix: Создать сайт бесплатно. Конструктор сайтов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wix.com>.
7. Open Server. Это портативная серверная платформа и программная среда, созданная специально для веб-разработчиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа :
<http://open-server.ru>.
8. MailChimp: Send Better Email [Electronic resource]. – Access mode : <http://mailchimp.com>