

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ПСИХОЛОГІЯ ПРОДАЖІВ НА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ»



Ступінь освіти	2-й магістерський
Освітня програма	Усі ОПП ЗВО
Загальний обсяг	4 кредитів ЄКТС
Тривалість викладання	2 семестр, 3 чверть 2023-2024 н.р.
Обсяг навчальних занять у т.ч. аудиторні заняття на тиждень	120 годин 4 години на тиждень
лекції	2 години
практичні	2 години
Мова викладання	українська

Кафедра, що викладає: Маркетингу

Сторінка курсу в ДО НТУ «ДП»:

<https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=2468>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – група «Психологія продажів на високотехнологічних ринках»



Інформація про викладача:

Палехова Людмила Львівна

Професор кафедри маркетингу, кандидат економічних наук, доцент

Персональна сторінка

<https://mk.nmu.org.ua/ua/kaff/palekhova.php>

E-mail: Paliekhova.L.L@nmu.one

1. Анотація до курсу

Психологія продажів на високотехнологічних ринках – висвітлює основні принципи, зміст та методичні засади щодо організації спеціалізованої діяльності, у тому числі з метою розробки стратегій і методів продажів на високотехнологічних ринках, а також розробки технік та методів психологічного впливу у продажах високотехнологічних товарів. Здобувачі вищої освіти освоюють знання щодо законодавчого регулювання діяльності з продажів на високотехнологічних ринках, аналізу попиту і очікувань на високотехнологічних

ринках. Особлива увага приділяється питанням оцінки емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарів.

Цей курс фокусується на питаннях розвитку потреб та підвищення ринкової цінності високотехнологічних товарів через призму Цілей сталого розвитку і Четвертої промислової революції, що є викликом для нової генерації менеджерів та маркетингологів.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» є формування компетентностей щодо управління продажами на високотехнологічних ринках у контексті глобальних Цілей сталого розвитку та Стратегії України щодо розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року.

Завдання курсу:

– *Ознайомити* здобувачів вищої освіти з концепцією продажів на високотехнологічних ринках, особливостями високотехнологічного продукту як об'єктів продажу.

– *Розглянути* трансформацію ринкової моделі бізнесу та з'ясувати принципи хай-тек-маркетингу.

– *Вивчити* методи аналізу клієнтської бази, формування лояльності та задоволення споживачів на високотехнологічному ринку.

– *Сформувати навички* з використання базових принципів і технологій з оцінки брендів високотехнологічних товарів та психологічного сприйняття нових високотехнологічних товарів.

Результати навчання:

– *Знати* основні завдання Стратегії України щодо розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, особливості високотехнологічної продукції як об'єкту продажів, концепцію маркетингу у вимірі технічної революції 4.0 та концепції сталого розвитку.

– *Вміти* діагностувати напрями трансформації ринкової моделі бізнесу, встановлювати психографічні типи споживачів та особливості їх поведінки на високотехнологічному ринку.

– *Вміти* застосовувати модель хай-тек-маркетингу, здійснювати дослідження попиту на високотехнологічних ринках та ідентифікувати потенційних споживачів високотехнологічних товарів.

– *Демонструвати навички* з аналізу емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних товарів та використання методів і технік продажів високотехнологічних товарів

3. Структура курсу

ЛЕКЦІЇ

- 1 Науково-технічна революція у забезпеченні сталого розвитку.
- 2 Поняття високотехнологічного продукту.
- 3 Високотехнологічні ринки.
- 4 Модель хай-тек-маркетингу.
- 5 Оцінка попиту та очікувань на високотехнологічних ринках.
- 6 Ідентифікація потенційних споживачів високотехнологічних продуктів.
- 7 Аналіз емоційних переваг при виборі брендів високотехнологічних продуктів.

ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ

- 1 Круглий стіл: Індустріалізація, інфраструктура та інновації в забезпеченні сталого розвитку
- 2 Ситуаційна вправа: Ідентифікація типу інноваційності / технологічності продукту.
- 3 Ситуаційна вправа: Ідентифікація розривів у попиту відносно життєвого циклу високотехнологічних продуктів.
- 4 Ділова гра: Аналіз поведінкових реакцій споживача при виборі високотехнологічного товару
- 5 Ситуаційна вправа: Аналіз привабливості атрибутів високотехнологічних товарів
- 6 Групова дискусія: Вимірювання ступеня задоволення споживачів високотехнологічними продуктами.
- 7 Ситуаційна вправа: Маркетингові дослідження за технологією Brand Mapping

На сайті університету розміщено графік навчального процесу. Протягом року передбачено заняття з викладачем відповідно до розкладу. Виконані контрольні роботи завдання здаються за 2 тижні до початку сесії згідно графіку навчального процесу. Виконані контрольні роботи на сторінці на сторінці курсу на платформі Moodle. Виконання комплексної контрольної роботи для студентів заочної форми навчання є обов'язковим. Підсумкова оцінка за дисципліну дорівнює середньому суми оцінок за контрольну роботу, аудиторні заняття та залікову роботу.

4. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інсталюваний на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365 На практичних заняттях необхідно мати засоби для автоматизації математичного обчислення (калькулятори або інше).

5. Оцінювання результатів навчання

Сертифікація досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих

процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувача за дисципліною.

5.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

5.2. Засоби та процедури

5.2.1. Оцінювання поточної успішності

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного тестування та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ		ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
Види роботи	Процедура	Залік	Процедура
Практичні заняття у класі	Участь в ділових іграх, групові завдання, виконання ситуаційних вправ (кейси), участь у дискусіях. Максимально оцінюються у 35 балів (7 занять×5 балів)	Виконується у випадках, якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів	Залік відбувається у формі письмової комплексної контрольної роботи. Заліковий білет має 10 тестових запитань, 2 відкрите запитання, 1 кейсове завдання. Кожний тест має один правильний варіант відповіді.
Завдання для самостійного виконання дома*	Максимальна оцінка за самостійно виконану роботу може бути 5 балів. за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.	та/або прагне поліпшити оцінку	Правильна відповідь на запитання тесту оцінюється у 3 бали. Правильна відповідь на відкрите запитання оцінюється у 20 балів, що

Контрольні роботи	Дві контрольні роботи, що охоплюють матеріали лекційного курсу. Максимально оцінюються у 30 балів (2 контрольні роботи×15 балів).		оцінюються шляхом співставлення з еталонними відповідями. Повна відповідь на кейсове завдання оцінюється у 30 балів. Максимальна кількість балів за залік: 100 балів
-------------------	---	--	--

Примітка: *за бажанням замість самостійної роботи здобувач може виконати інший вид завдання – підготувати та опублікувати тези доповіді на конференції або статтю до журналу на одну з тем навчальної дисципліни. Ця робота буде оцінена еквівалентно умовам оцінювання самостійно виконаного завдання.

Поточна успішність складається з успішності за дві контрольні роботи (кожна максимально оцінюється у 15 балів, а разом 30 балів), оцінок за роботу на 7 практичних заняттях (кожне з них може принести здобувачу 5 бали, а разом 35 балів) та оцінок за 7 самостійно виконаних завдань (за кожне з яких можна отримати 5 балів, а разом 35 балів). Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

5.2.2. Критерії оцінювання письмової контрольної роботи

Контрольна робота містить 5 тестових завдань та 2 відкритих запитання. Кожне тестове завдання має з чотири варіанти відповідей, одна з яких є правильною, що оцінюється в 1 бал. Відповідь на кожне відкрите запитання може оцінюватися максимально в 5 балів, причому: 5 балів – зміст повністю відповідає еталону, правильне застосування термінів та визначення понять, що було надано на лекціях та базовій літературі, надаються приклади з додаткової літератури; 4 бали – зміст відповідає еталону, правильне застосування термінів та визначення понять, що було надано на лекціях та базовій літературі; 3 бали – часткова відповідність еталону, є помилки у визначенні понять та неточне застосування термінів; 2 бали – зміст відповіді не відповідає еталону і лише частково відноситься до, містить суттєві помилки із застосування понять, що свідчить про недостатнє засвоєння матеріалу з поставленого запитання; 1 бал – наявність текстової відповіді, яка не відповідає еталону та/або не має відповідності до предмету запитання, містить суттєві помилки із застосування понять, що свідчить про низький рівень засвоєння матеріалу з поставленого запитання.

5.2.3. Критерії оцінювання участі в ділових іграх

Правил та умови оцінювання участь у ході виконання ділової гри надаються викладачем перед початком такого виду заняття. При цьому до уваги береться результат команди, злагодженість дій учасників, активність виконання частки завдання у команді. У залежності від специфіки ділової гри критерії оцінювання можуть доповнюватися або змінюватися. Сумарна оцінка за встановленими критеріями може мати максимально 5 балів.

5.2.4. Критерії оцінювання виконання ситуаційних вправ

Кожна ситуаційна вправа містить кейсове завдання, яке оцінюється таким чином: 5 балів: наявність повного розуміння сутності кейсу, повні і правильні відповіді на усі поставлені питання, правильне застосування понять, термінів та методів аналізу, наявність розгорнутого і точного висновку; 4 бали: наявність достатнього розуміння сутності кейсу і правильні відповіді на усі поставлені питання, правильне застосування понять, термінів, правильне, але недостатньо

повне застосування методів аналізу та точність висновку; 3 бали: не повне розуміння сутності кейсу, не повні і не зовсім правильні відповіді на поставлені питання, наявність помилок у застосуванні понять, термінів, методів аналізу та недостатня точність висновку; 2 бали: не розуміння сутності кейсу, не повні і не зовсім правильні відповіді на поставлені питання, значна кількість помилок у застосуванні понять, термінів, методів аналізу та висновку; 1 бал: не розуміння сутності кейсу, відсутність відповідей на поставлені питання, велика кількість помилок, помилок у застосуванні понять, термінів, методів аналізу, відсутність переконливих аргументів на користь кейсу.

5.2.5. Критерії оцінювання участі у дискусіях

Участь у групових дискусіях та круглому столі оцінюється наступним чином: 5 балів: активна участь у дискусії (презентації, виступи, коментарі), володіння навчальним матеріалом, наведення аргументованих відповідей із посиланням на авторів та літературні джерела; 4 бали: активна участь у дискусії (презентації, виступи, коментарі), володіння навчальним матеріалом з незначними помилками за сутністю обговорюваних питань; 3 бали: активна участь у дискусії (презентації, виступи, коментарі) без достатнього володіння навчальним матеріалом, що має стосунок до теми обговорення; 2 бали: залученість до дискусії за ініціативою викладача, демонстрація слабких знань про предмет обговорення; 1 бал: залученість до дискусії за ініціативою викладача, відсутність в дискусії, демонстрація відсутності достатніх знань про предмет обговорення

5.2.6. Критерії оцінювання самостійно виконаних завдань

Кожне завдання для самостійного виконання дома, що містить невеликий реферат та презентацію на задану тему, оцінюється таким чином: 5 балів: наявність повної і правильної відповіді на усі поставлені запитання, правильне застосування понять, термінів та методів аналізу, логічне і грамотне оформлення презентації, відповіді на усі запитання у дискусії; 4 бали: наявність правильної відповіді на усі поставлені запитання, правильне застосування понять, термінів та методів аналізу, логічне і грамотне оформлення презентації, але недостатньо повні відповіді на запитання у дискусії; 3 бали: наявність відповідей на усі поставлені запитання, але не усі стосуються теми, містить недостатньо точне застосування понять, термінів та методів аналізу, є суттєві недоліки у виконанні презентації та її оформленні, помилки у відповідях на запитання у дискусії; 2 бали: містить не усі відповіді на поставлені запитання або не усі відповіді стосуються теми, є суттєві помилки у застосуванні понять, термінів та методів аналізу, відсутня презентація або її виконання не розкриває відповіді на поставлені запитання, є суттєві помилки в оформленні презентації, відсутність правильних відповідей на запитання у дискусії; 1 бал: містить тільки фрагменти відповідей на поставлені запитання, не усі відповіді відповідають темі, є суттєві помилки у застосуванні понять, термінів та методів аналізу, відсутня презентація відсутні правильні відповіді на запитання у дискусії.

6. Політика курсу

6.1 Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується «Положенням про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»», http://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/System_of_prevention_and_detection_of_plagiarism.pdf та Кодексу академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», https://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/Code%20of%20Academic%20Integrity.pdf. У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

6.2 Комунікаційна політика

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту. Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Офіс365 та відвідування групи у Telegram-каналі. Рекомендуємо створити профілі та підписатися на сторінки кафедри маркетингу в соціальних мережах Facebook, Instagram. Протягом тижнів самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Маркетинг стартап-проектів» (www.do.nmu.org.ua). Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

6.3 Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

6.4 Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Лекційні та практичні заняття не проводяться повторно, оцінки з поточного контролю неможливо отримати під час консультації.

6.5 Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

6.6 Бонуси

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, конкурсах, що стосуються питань навчального модулю, мають право на додаткові 2 бали до результатів оцінювання до підсумкової оцінки.

6.7 Участь в анкетуванні

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, що розміщено на сайті кафедри маркетингу: <https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=p4K7bIuPIU6JlujdHwPmNsbMRMqEYntIpXFCoj4k6U9UNTJNUIFEMjUwTDZYNVpBUFo0T1dUNkhESi4u> та у Microsoft Forms Office 365, які буде розіслано на Ваші університетські поштові скриньки. Заповнення анкет є важливою складовою Вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та урахувати Ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни.

7. Методи навчання

Лекційні заняття мають інтерактивний, науково-пізнавальний характер. На початку лекційного заняття викладач проводить експрес-опитування для з'ясування рівня засвоєння знань з попередніх тем. На практичних заняттях застосовуються такі методи активного навчання, як круглий стіл, ситуаційна вправа, ділова гра, групова дискусія. Ситуаційні вправи виконуються з використанням кейсів по матеріалам відомих українських підприємств. Пояснення та вихідні дані для проведення самостійних (домашніх) і практичних (класних) робіт наведені у Методичні вказівках щодо виконання самостійних з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» (див. Палехова Л.Л., 2021).

8. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення

На навчальних заняттях студенти повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; Zoom; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Офіс365. На практичних заняттях необхідно мати засоби для автоматизації математичного обчислення (калькулятори або інше).

9. Рекомендовані джерела інформації

Основна

1 Палехова Л. Л. Управління сталим розвитком: довідник базових понять. НТУ «Дніпровська Політехніка», 2020. 332 с.

2 Маркетинг інновацій та інновації в маркетингу: монографія. За ред. С.М. Ілляшенка. 2008. 615 с.

3 Мур Джеффри А. Подолання прірви. Маркетинг і продажі хайтек-товарів [пер. з англ.]. 2016. 368 с.

4 Чухрай Н. І. Маркетинг на ринках високотехнологічних товарів : монографія. Львів : Нац. ун-т «Львів. політехніка». 2013. 205 с.

Методична

5 Палехова Л. Л. Управління сталим розвитком: довідник базових понять. Дніпро: НТУ. «ДП», 2020. 330 с. ISBN 978-966-921-286-3.

6 Палехова Л.Л. Навчально-наочний посібник з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» *Електронний ресурс*. Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2023. 60 с.

7 Палехова Л.Л. Методичні вказівки щодо виконання самостійних і практичних робіт з дисципліни «Психологія продажів на високотехнологічних ринках» для студентів очної форми навчання *Електронний ресурс*. Дніпро: НТУ «Дніпровська Політехніка», 2023. 15 с.

Додаткова

8 Управління сталим розвитком за умов перехідної економіки: монографія: 2-е вид., перероб. і доп. [М. Шмидт, Б. Хансманн, Д. А. Палехов, Г. Г. Пивняк, Ю. С. Шемшученко, А. Ф. Павленко, А. Г. Шапарь, В. Я. Швець, Л. Л. Палехова]. Дніпро-Коттбус: НГУ-БТУ. 2016. 432 с.

9 Швець В. Я., Палехова Л. Л., Палехов Д. Адаптивний менеджмент для цілей циркулярної економіки. *Створення високотехнологічних екокомплексів в Україні на основі концепції збалансованого (стійкого) розвитку*. Вип. 99 / ДВНЗ «Піднепр. держ. академія буд-ва і архітектури». Дніпро, 2017

10 Palekhova L., Podzolkova D. (2018) Problems of the renewable energy market development in Ukraine. *NESEFF-NETZWERKTREFFEN Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg*

11 Palekhov D., Palekhova L. (2021) Energy management in industry: Ukrainian lessons from Covid-19 pandemic. *Transposition of the Acquis Communautaire – Migration and Environment. Umweltrecht in Forschung und Praxis* 66. Verlag Dr. Kovač, Hamburg PP. 10-27

12 Palekhov D., Palekhova L. (2021) Environmental sustainability in achieving the sustainable production and consumption: challenges of a Post-Soviet transition economy. *Transposition of the Acquis Communautaire – Migration and Environment. Umweltrecht in Forschung und Praxis* 66. Verlag Dr. Kovač, Hamburg. PP. 60-87

13 Dreshpak N., Paliekhova L. New electricity market in Ukraine: transformation of market participants and working conditions. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-*

Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 57-66

14Nechai N. & Paliekhova L. Circular innovation in small business: German and Ukrainian experience. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 179-184

15Paliekhova L. Network effects of sustainability in high-tech markets. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 185-189.

16Paliekhova L., Honcharenko Y. Analysis of the potential solar energy market in Ukraine. *Sustainability in the industrial sector: Proceedings of the Study Seminar at NTU Dnipro Polytechnic - BTU Cottbus-Senftenberg, 24th Dec. 2020 - 18th Jan. 2021*. Ed.: Shvets V., Paliekhova L. Dnipro-Cottbus: Accent, 2021. PP. 81-90

Законодавчі акти та міжнародні документи

17Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій. Закон України від 06.10.2006, №143-16. Редакція від 16.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/143-16> (дата звернення 01.08.2023).

18Про інноваційну діяльність. Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. Редакція від 31.03.2023 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15/card2#Card> (дата звернення 01.08.2023).

19Про наукову і науково-технічну експертизу. Закон України № 51/95-ВР від 10.02.1995. Редакція від 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/51/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 01.08.2023).

20Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінет Міністрів України від 10 липня 2019 р. № 526-р.

21Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> (дата звернення 01.06.2023).

22European Commission, 2010. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. COM(2010) 2020 final. URL: <https://www.eea.europa.eu/policy-documents/com-2010-2020-europe-2020> (date of access: 01.08.2023).

23 WSIS Forum 2020 – Virtual Workshops and Special Tracks: Starting from 22 June 2020; Final Week: 7–10 September 2022.

24Білі книги по технічних стандартах від ТК185. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/2019/12/18/white-papers-on-technical-standards/> (date of access: 01.08.2023).