

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
І МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

І. Г. Шавкун

(підпис)

(ініціали та прізвище)

«___» _____ 2022 р.

ОПЕРАЦІЙНИЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

(назва навчальної дисципліни)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки

бакалавра

(назва освітнього ступеня)

спеціальності

073-Менеджмент

(шифр, назва спеціальності)

освітньо-професійна

програма

«Менеджмент міжнародного бізнесу»

Укладач

Коваленко Н.М., к.е.н., доцент,

доцент кафедри бізнес-адміністрування

і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено

на засіданні кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Протокол № 1 від “25” серпня 2021 р.

Завідувач кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Ухвалено науково-методичною радою
факультету менеджменту

Протокол № 6 від “04” січня 2022 р.

Голова науково-методичної ради факультету
менеджменту

(підпис)

Д.Т. Бікулов
(ініціали, прізвище)

(підпис)

О.В. Юдіна
(ініціали, прізвище)

Погоджено

з навчально-методичним відділом

(підпис)

(ініціали, прізвище)

2022 рік

1. Опис навчальної дисципліни

1	2	3	
Галузь знань <u>07 Управління і адміністрування</u> (шифр і назва)	Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі	Характеристика навчальної дисципліни	
		очна (денна) форма здобуття освіти	заочна (дистанційна) форма здобуття освіти
	Кількість кредитів – 4	Вибіркова	
		Блок дисциплін вільного вибору студента в межах спеціальності	
Спеціальність <u>073-Менеджмент</u> (шифр і назва)	Загальна кількість годин – 120	Семестр	
		8-й	8-й
Освітньо-професійна програма: <u>Менеджмент міжнародного бізнесу</u> (назва)	Змістових модулів – 6	Лекції	
		32 год.	8 год.
		Практичні	
		16 год.	4 год.
Рівень вищої освіти: бакалаврський	Кількість поточних контрольних заходів – 15	Самостійна робота	
		72 год.	108 год.
		Вид підсумкового семестрового контролю:	
		залік	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Операційний контроль експортно-імпоротної діяльності» є засвоєння здобувачами вищої освіти системних знань щодо об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей операційного контролю експортно-імпоротної діяльності підприємства, а також набуття навичок щодо їх практичного використання.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Операційний контроль експортно-імпоротної діяльності» є:

- набуття теоретичних знань із питань сутності експортно-імпоротної діяльності підприємства, цілей і мотивів її здійснення, правового та економічного середовища розвитку;
- опанування методами операційного контролю експортно-імпоротної діяльності;
- набуття системних знань щодо економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;
- опанування навичками щодо виконання основних функцій управління експортно-імпоротною діяльністю підприємства: організації, планування та контролю;
- оволодіння принципами та методологією укладання і виконання експортно-імпорторних угод;
- набуття навичок проведення економічного аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємства, визначення її ефективності.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент має набути таких результатів навчання (знання, уміння тощо) та компетентностей:

Результати навчання та компетентності	Методи і контрольні заходи
Результати навчання	
<ul style="list-style-type: none"> – Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності підприємства; – уміти формувати цілі функціонування міжнародних організацій, визначати місію та цілі міжнародної діяльності, організовувати їх реалізацію, планувати виробничу діяльність, управляти процесами прийняття управлінських рішень у міжнародному бізнесі; – демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень; – описувати зміст функціональних сфер діяльності організації; – виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень; – демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним; – виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера; – виявляти навички організаційного проектування. 	<p><u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні.</p> <p><u>Контрольні заходи:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – тестування; – опитування; – практичні завдання: виконання ситуаційних, аналітичних і розрахункових завдань із тем курсу; – самостійні творчі роботи: дослідження тенденцій і перспектив розвитку конкретних ринків; аналіз діяльності фірм-контрагентів, фірм-конкурентів і міжнародних організацій; оформлення зовнішньоторгової комерційної документації.
Компетентності	
<ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу; – здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; – знання і розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності; – здатність визначати та описувати характеристики підприємства, що діє на національному та міжнародному ринках; – здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль); – здатність аналізувати результати діяльності підприємства, зіставляти їх із факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, ураховуючи фактори впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства; – здатність визначати перспективи розвитку підприємства. 	<p><u>Методи навчання:</u> словесні, наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні.</p> <p><u>Контрольні заходи:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – тестування; – опитування; – засвоєння методів та інструментарію управління проектами; – самостійні творчі роботи: визначення ціни та умов постачання товарів у зовнішньоторговому контракті купівлі-продажу; розроблення і оформлення зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу.
	<p><u>Методи навчання:</u> наочні, аналітичні, репродуктивні та продуктивні.</p> <p><u>Контрольні заходи:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> – тестування; – опитування; – практичні завдання: аналіз ефективності зовнішньоторгових операцій і підготовка практичних рекомендацій щодо її підвищення.

Міждисциплінарні зв'язки.

Вивчення навчальної дисципліни «Операційний контроль експортно-імпоротної діяльності» базується на теоретичних положеннях класиків економіки, менеджменту, маркетингу, соціології, психології, соціальної психології та педагогіки. Основою вивчення є теоретичні положення щодо заснування бізнесу, управління персоналом, організаціями, налагодження та координації їх роботи в сучасних умовах ринку, розробки механізмів їх розвитку. Вивчення курсу «Операційний контроль експортно-імпоротної діяльності» засноване на знаннях економічної теорії, теорії управління і взаємопов'язане з такими дисциплінами: «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Операційний менеджмент», «Адміністративний менеджмент», «Інноваційний менеджмент», «Стратегічний менеджмент», «Інвестування міжнародного бізнесу», «Управління ризиками в системі міжнародного бізнесу».

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Експортно-імпортні операції: сутність, види, регулювання і управління

Тема 1. Форми виходу підприємства на зовнішній ринок

Правові передумови міжнародної діяльності підприємств. Міжнародна торговельна операція. Сутність та завдання міжнародних операцій. Учасники міжнародного торговельного процесу. Комплекс дій фірм при здійсненні експортно-імпортних торговельних операцій.

Контракт як основний регулятор міжнародної діяльності фірми. Предмет контракту: купівля-продаж, оренда, виконання підрядних робіт тощо. Укладання допоміжних контрактів між фірмами, які беруть участь у міжнародній діяльності, та консультаційними, рекламними, посередницькими, експедиторськими й іншими ринковими агентами.

Тема 2. Сутність та види експортно-імпортних операцій

Класифікація експортно-імпортних операцій за напрямками торгівлі (експортні, імпортні, реекспортні та реімпортні операції); за групами товарів; товарообмінні операції (зустрічні закупівлі, бартер, викуп застарілої продукції, операції з давальницькою сировиною); торгово-посередницькі операції (операції за договорами постачань, комісії, консигнації, доручення, агентські угоди та інші посередницькі угоди); торгівля змагального типу (аукціонні продажі, торги (тендери), біржова торгівля).

Торгівля послугами: транспортні перевезення; поїздки; послуги зв'язку; будівництва; страхування нерезидентів страховими компаніями-резидентами; фінансові послуги між резидентами і нерезидентами; комп'ютерні й інформаційні послуги; користування правами власності і використання оригіналів чи прототипів на підставі ліцензій з виплатою ліцензійних платежів; інші бізнес-послуги, у т. ч. посередницькі послуги, послуги з оренди (рентинг, хайринг, лізинг); інші ділові, професійні і технічні послуги (правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні тощо); особисті, культурні, спортивні й рекреаційні послуги; урядові послуги.

Змістовий модуль 2. Торговельно-посередницькі операції в експортно-імпортній діяльності підприємства

Тема 3. Організаційні форми експортно-імпортних торгово-посередницьких операцій

Сутність і класифікація посередницьких операцій. Пошук закордонного контрагента. Підготовка та реалізація зовнішньоторговельної угоди. Кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем. Здійснення транспортно-експедиторських операцій. Страхування товарів при транспортуванні. Виконання митних формальностей. Проведення рекламних та інших заходів щодо просування товарів на закордонні ринки. Здійснення технічного обслуговування. Переваги залучення торгового посередника.

Нормативно-правове регулювання торговельно-посередницьких операцій.

Тема 4. Основні суб'єкти міжнародного торгового посередництва

Права й обов'язки посередників.

Класифікація торговельних посередників при здійсненні експортно-імпортних операцій: посередники, які не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти представника, брокери, маклери); посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатори); посередники, які підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти-пovірники, торгові агенти); посередники, які підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютери, дилери).

Змістовий модуль 3. Використання орендних та лізингових операцій під час здійснення експортно-імпортної діяльності

Тема 5. Орендні операції у міжнародній діяльності

Сутність і особливості міжнародних орендних операцій. Орендний договір. Експортна орендна операція. Імпортна орендна операція. Користь орендного співробітництва. Основні об'єкти міжнародної оренди. Право власності на об'єкт оренди. Обов'язки сторін за договором оренди. Суборенда як подвійна експортно-імпортна послуга оренди.

Види оренди: лізинг, хайринг, рентинг.

Форми орендної плати: постійна ставка протягом терміну дії договору; прогресивно-понижувальна ставка залежно від тривалості договору.

Тема 6. Лізинг у міжнародній господарській практиці

Процедура надання послуг орендатору. Тривалість лізингу. Основні відмінності лізингової операції від традиційної оренди.

Форми лізингу: непрямий, прямий, експортний, імпортовий, оперативний, фінансовий, груповий, преференційний, компенсаційний, генеральний.

Типовий лізинговий договір. Структура лізингового платежу. Форми лізингових платежів. Періодичність виплат за лізинговим договором. Розрахунок лізингових платежів.

Змістовий модуль 4. Зовнішньоторговий контракт купівлі-продажу: структура, зміст, організація і техніка підготовки, контроль виконання

Тема 7. Організація і техніка підготовки, укладання та виконання міжнародних контрактів

Специфіка міжнародної контрактної діяльності. Контракт купівлі-продажу. Регулювання укладання договору купівлі-продажу. Форми типових контрактів.

Особливості вибору міжнародного ринку і контрагента угоди. Етапи підготовки до укладання контрактів: вибір ринку і його вивчення; вибір контрагента; проведення попередніх переговорів і укладання контракту.

Особливості здійснення ділових переговорів у міжнародній діяльності.

Тема 8. Структура та зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу

Сутність і міжнародні правила укладання торгових контрактів. Типовий міжнародний контракт купівлі-продажу. Назва, номер договору (контракту), дата і місце його укладання. Преамбула. Предмет договору (контракту). Кількість і якість товару (обсяг виконання робіт, надання послуг). Базисні умови постачання товарів (приймання-здавання виконаних робіт чи послуг). Ціна і загальна вартість договору (контракту). Умови платежів. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг). Упакування і маркірування. Форс-мажорні обставини. Санкції і рекламації. Урегулювання спорів у судовому порядку. Місцезнаходження (місце проживання), поштові й платіжні реквізити сторін.

Додаткові умови міжнародного договору купівлі-продажу: страхування; гарантії якості; умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників; визначення норм навантаження (розвантаження); умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок; порядок сплати податків, мита, зборів; захисні застереження; дата, з якої договір (контракт) набирає чинності; кількість підписаних екземплярів договору (контракту), можливість і порядок внесення змін у договір (контракт) та ін.

Зміст основних розділів типового міжнародного контракту купівлі-продажу.

Змістовий модуль 5. Ціноутворення в експортно-імпортній діяльності підприємства

Тема 9. Зовнішньоторговельна цінова стратегія фірми

Функції кон'юнктурно-цінової роботи: інформаційне забезпечення цінових розрахунків; вивчення динаміки цін на аналогічні товари іноземного виробництва; методичне забезпечення розрахунків; контроль за правильністю вибору і використання вихідних даних відповідно до нормативного документу; аналіз стану і прогнозування розвитку кон'юнктури світових товарних ринків; затвердження завдань відрядження співробітникам фірми, що вивчають цінові фактори за кордоном; вивчення діяльності конкурентів і потенційних партнерів, державних органів, міжнародних організацій.

Етапи стратегії формування ціни: порівняння характеристик власного товару з кращими й гіршими показниками конкурентів; розробка експортних цін (калькуляція витрат, включаючи витрати із стимулювання попиту адаптації на ринку; аналіз ринкових цін і їхніх коливань під тиском факторів попиту та пропозицій; установлення нижньої і верхньої межі коливань ціни для визначення ступеня маневрування на ринку, що змінюється; оцінка обсягу продажів; визначення альтернативних видів цінової політики; аналіз цінової структури (структура витрат, розподіл прибутку тощо); визначення конкретних цін реалізації з урахуванням умов платежу, валютних курсів, методів державного тарифного і нетарифного регулювання).

Тема 10. Формування ціни зовнішньоторгового контракту

Витратний і граничний (маржинальний) підходи до формування ціни зовнішньоторгового контракту.

Форми встановлення початкової експортної ціни: «скілінг» або метод «зняття вершків»; «кон'юнктурна ціна» для ринку, уже забезпеченого даним товаром; «ціна проникнення» для виходу на новий ринок з наявністю конкуренції; метод стимулювання комплексного продажу; «вузькі» методи, коли превалює єдиний ціноутворюючий фактор (зональний, географічний, змагальний, транспортний тощо).

Цінові знижки: бонусна знижка, кількісна знижка, дилерська знижка, сезонна знижка, знижка «сконто», закрита знижка для внутріфірмової торгівлі чи торгівлі всередині замкнутих економічних угруповань, спеціальна знижка для традиційних торгових партнерів, знижка для реалізації старої продукції, індивідуальні знижки.

Тема 11. Зовнішньоторгові ціни: сутність, види та способи фіксації

Види зовнішньоторговельних цін: біржові, аукціонні, тендерні (в результаті торгів), довідкові, статистичні (у спеціалізованих статистичних виданнях), контрактні (договірні). Критерії встановлення цін.

Міжнародні комерційні терміни «Інкотермс-2020» як базис для формування ціни зовнішньоторгового контракту.

Валюта ціни зовнішньоторгового контракту.

Види цін залежно від способу їх фіксації: тверда фіксована ціна; тверда ціна з можливістю корегування (рухлива ціна); ціна з наступною фіксацією; ковзаюча ціна; змішана ціна.

Тема 12. Міжнародні розрахунки: умови, засоби та форми

Умови зовнішньоторгового контракту: вартість кредиту, термін його погашення, пільговий період тощо. Платіжні гарантії. Способи платежу: платіж готівкою, авансовий платіж і платіж у кредит. Засоби платежу: чеки, векселі (простий, переказний), банківський переказ. Індосамент: бланковий, іменний (повний), передоручний. Платіжні доручення.

Форми міжнародних розрахунків. Документарний акредитив. Види акредитивів: відзивний, безвідзивний, непідтверджений, підтверджений, переказний, револьверний. Послідовність здійснення акредитивної операції. Документарне інкасо. Схема інкасової операції. Відкритий рахунок.

Форми кредитування експортерів та імпортерів. Платіжні системи: SWIFT, CHIPS, TARGET. Система клірингу. Оцінка надійності та вибір комерційних банків суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Змістовий модуль 6. Механізм регулювання та ефективність здійснення експортно-імпоротної діяльності

Тема 13. Оподаткування експортно-імпортних операцій

Види та функції податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Сутність та порядок нарахування загальнодержавних митних податків у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Податок на додану вартість та його визначення. Мито та його види. Порядок визначення адвалерного, специфічного та змішаного мита. Акцизний збір і його визначення. Особливості оподаткування залежно від митного режиму.

Відображення митних платежів у вантажній митній декларації.

Тема 14. Митно-тарифне та нетарифне регулювання експортно-імпортних операцій

Характеристика митних режимів: експорту, імпорту, транзиту, реекспорту, реімпорту, тимчасового ввезення (вивезення), переробки на митній території України, переробки поза межами митної території України, знищення і руйнування, магазину безмитної торгівлі, митного складу, спеціальної митної зони, відмови на користь держави.

Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності. Порядок митного оформлення товарів. Основні митні документи та специфіка їх оформлення. Плата за митне оформлення товарів. Декларування товарів: форми та процедури.

Митна вартість та методи її визначення. Порядок визначення митної вартості. Мета і сфера застосування правил інтерпретації міжнародних торговельних термінів «Incoterms 2020». Мито як інструмент економічного регулювання. Єдиний митний тариф. Види мита: адвалорне, специфічне і змішане. Порядок визначення мита. Види митних ставок.

Тема 15. Нетарифне регулювання експортно-імпортних операцій

Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація і характеристика. Кількісні обмеження: ліцензування і квотування. Фінансові засоби нетарифного регулювання: експортні кредити, експортні субсидії, імпорتنі депозити. Антидемпінгові заходи. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри, вимоги щодо упакування та маркування товарів.

Тема 16. Економічний аналіз ефективності експортно-імпоротної діяльності підприємства

Економічний аналіз у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Аналіз виконання зобов'язань з експортно-імпортних операцій. Аналіз динаміки зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі: оборотність оборотних коштів у зовнішньоторговельних операціях, аналіз обороту коштів у товарах, аналіз обороту коштів у розрахунках, аналіз накладних витрат при експорті та імпорті товарів.

Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Система показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Оцінка економічної ефективності. Оцінка валютної ефективності експорту і імпорту. Вплив зовнішньоекономічної діяльності підприємства на його фінансові результати.

4. Структура навчальної дисципліни

Змістовий модуль	Усього годин	Аудиторні (контактні) години					Самостійна робота, год.		Система накопичення балів		
		Усього годин	Лекційні заняття, год.		Практичні заняття, год.				Теор. завдання, к-ть балів	Практ. завдання, к-ть балів	Усього балів
			о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.	о/д ф.	з/дист ф.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	15	6/1,5	4	1	2	0,5	9	13,5	2	10	12
2	15	6/1,5	4	1	2	0,5	9	13,5	2	10	12
3	15	6/1,5	4	1	2	0,5	9	13,5	2	10	12
4	15	6/1,5	4	1	2	0,5	9	13,5	2	5	7
5	15	12/3	8	2	4	1	3	12	2	5	7
6	15	12/3	8	2	4	1	3	12	0	10	10
Усього за змістові модулі	90	48/12	32	8	16	4	42	78	10	50	60
Підсумковий семестровий контроль залік	30	-	-	-	-	-	30	30	20	20	40
Загалом	120	48/12	32	8	16	4	72	108	30	70	100

5. Теми лекційних занять

№ ЗМ	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	Тема 1. Форми виходу підприємства на зовнішній ринок.	2	0,5
	Тема 2. Сутність та види експортно-імпорتنих операцій.	2	0,5
2	Тема 3. Організаційні форми експортно-імпорتنих торгово-посередницьких операцій.	2	0,5
	Тема 4. Основні суб'єкти міжнародного торгового посередництва.	2	0,5
3	Тема 5. Орендні операції у міжнародній діяльності.	2	0,5
	Тема 6. Лізинг у міжнародній господарській практиці.	2	0,5
4	Тема 7. Організація і техніка підготовки, укладання та виконання міжнародних контрактів.	2	0,5
	Тема 8. Структура та зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу.	2	0,5
5	Тема 9. Зовнішньоторговельна цінова стратегія фірми.	2	0,5
	Тема 10. Формування ціни зовнішньоторгового контракту.	2	0,5
	Тема 11. Зовнішньоторгові ціни: сутність, види та способи фіксації.	2	0,5
	Тема 12. Міжнародні розрахунки: умови, засоби та форми.	2	0,5
6	Тема 13. Оподаткування експортно-імпорتنих операцій.	2	0,5
	Тема 14. Митно-тарифне та нетарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій.	2	0,5
	Тема 15. Нетарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій.	2	0,5
	Тема 16. Економічний аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства.	2	0,5
Разом		32	8

6. Теми практичних занять

№ ЗМ	Назва теми	Кількість годин	
		о/д ф.	з/дист ф.
1	Тема 1. Форми виходу підприємства на зовнішній ринок.	1	0,25
	Тема 2. Сутність та види експортно-імпорتنих операцій.	1	0,25
2	Тема 3. Організаційні форми експортно-імпорتنих торгово-посередницьких операцій.	1	0,25
	Тема 4. Основні суб'єкти міжнародного торгового посередництва.	1	0,25
3	Тема 5. Орендні операції у міжнародній діяльності.	1	0,25
	Тема 6. Лізинг у міжнародній господарській практиці.	1	0,25
4	Тема 7. Організація і техніка підготовки, укладання та виконання міжнародних контрактів.	1	0,25
	Тема 8. Структура та зміст міжнародних контрактів купівлі-продажу.	1	0,25
5	Тема 9. Зовнішньоторговельна цінова стратегія фірми.	1	0,25
	Тема 10. Формування ціни зовнішньоторгового контракту.	1	0,25
	Тема 11. Зовнішньоторгові ціни: сутність, види та способи фіксації.	1	0,25
	Тема 12. Міжнародні розрахунки: умови, засоби та форми.	1	0,25
6	Тема 13. Оподаткування експортно-імпорتنих операцій.	1	0,25
	Тема 14. Митно-тарифне та нетарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій.	1	0,25
	Тема 15. Нетарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій.	1	0,25
	Тема 16. Економічний аналіз ефективності експортно-імпортової діяльності підприємства.	1	0,25
Разом		16	4

7. Види і зміст поточних контрольних заходів

Зміст і методичні рекомендації до виконання та оформлення завдань містяться на сторінці курсу в СЕЗН Moodle:
<https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=9401>

№ ЗМ	Види поточних контрольних заходів	Зміст поточного контрольного заходу	Критерії оцінювання*	Усього балів
1	2	3	4	5
1	Тестування	<p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle за темами 1–2 (тест 1):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Система заходів, спрямованих на більш сприятливий розвиток економіки, науково-технічних і виробничих зв'язків з іноземними країнами, а також на розширення участі в міжнародному поділі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни, це: 2) У період перебудови управління економікою і зовнішньоекономічною діяльністю носило характер: 3) Політика, що передбачає мінімальне втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність і необмежений доступ на вітчизняний ринок іноземних товарів - це: 4) До перебудови управління економікою будувалось на: 5) У післявоєнні радянські роки всі питання ЗЕД перебували у віданні: 6) Головною метою екстенсивного зростання економіки є: 7) У період перебудови ЗЕД в Україні характеризується: 8) Структура зовнішньоторговельного обігу України має переважно: 9) Різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами охоплює поняття: 10) Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок і участю в зовнішньоекономічних операціях це: 	<p>Виконання тестових завдань. Загалом передбачено виконання 10 завдань. Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь. 	2
	Практичне завдання – визначення коду товару за УКТ ЗЕД.	Обрати товар для експорту/імпорту та визначити код товару відповідно до УКТ ЗЕД (Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності).	<p>Виконання практичного завдання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано. 	5
	Практичне завдання – визначення країни експорту/імпорту та ціни на товар	<p>Визначити країну, в яку Ви хочете експортувати або з якої імпортувати обраний Вами товар. Використовуючи інтернет-ресурси, проаналізувати динаміку цін на обраний товар у даній країні та знайти потенційного експортера/імпортера у даній країні. Обґрунтуйте свій вибір країни, контрагента та ціну на товар.</p> <p>Під час вибору країни орієнтуйтеся на статистичну інформацію Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства щодо експортно-імпортової діяльності України із тими чи іншими країнами світу.</p>	<p>Виконання практичного завдання:</p> <ul style="list-style-type: none"> – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано. 	5
Усього за ЗМ 1	3			12

2	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle за темами 3–4 (тест 2): 1) Які критерії необхідно дослідити при виході на зовнішній ринок? 2) Які аспекти потенційних партнерів необхідно дослідити при виборі фірми-партнера? 3) Які принципи оцінки потенційних партнерів необхідно враховувати при організації підприємства-суб'єкта ЗЕД? 4) Країни, які знаходяться у договірних відносинах стосовно купівлі-продажу товарів та послуг у міжнародній торгівлі називають: 5) Об'єднання підприємств реалізуються у двох видах: 6) Фірми капітал, яких належить підприємцям рідної країни називають: 7) Фірми, капітал яких належить іноземним підприємцям в повному обсязі або у певній частині, що надає право контролю називають: 8) Фірми, капітал яких належить підприємцям двох або декількох країн називають: 9) Письмова пропозиція на продаж відповідної партії товарів одному можливому покупцю з вказівкою терміну відповіді, на протязі якого він пов'язаний своєю пропозицією і не може зробити пропозицію іншим покупцям – це: 10) Зазвичай робиться одночасно на одну й ту ж партію товарів великій кількості покупців і не містить терміну для відповіді – це:	Виконання тестових завдань. Загалом передбачено виконання 10 завдань. Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала: – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь.	2
	Практичне завдання – визначення обов'язків і ризиків експортера та імпортера за Міжнародними комерційними правилами постачання товарів «Incoterms–2020».	Опрацювати Міжнародні комерційні правила постачання товарів «Incoterms–2020», які увійшли в дію з 1 січня 2020 р., і заповнити таблицю «Розподіл обов'язків і ризиків експортера та імпортера відповідно до «Інкотермс–2020».	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5
	Практичне завдання – визначення обов'язків експортера та імпортера за Міжнародними комерційними правилами постачання товарів «Incoterms–2020» відповідно до умов постачання зовнішньоторгового контракту.	Визначити умови постачання обраного Вами товару згідно з Міжнародними комерційними правилами постачання товарів Incoterms-2020 та обов'язки експортера й імпортера відповідно до обраних Вами умов постачання і заповнити таблицю.	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5
Усього за ЗМ 2	3			12
3	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle за темами 5–6 (тест 3): 1) Маркетингова та оперативно-комерційна служби є основними функціональними підрозділами: 2) В яких формах функціонує зовнішньоекономічний апарат на даний час? 3) Метою зовнішньоекономічної діяльності є: 4) Опрацювання питань з кон'юнктури ринка, потенціальних покупців, налагодження ділових контактів з ними, проведення переговорів, підписання угод включає в себе:	Виконання тестових завдань. Загалом передбачено виконання 10 завдань. Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала: – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь.	2

		<p>5) Який сектор відділу зовнішньоекономічних зв'язків вивчає кон'юнктуру світових товарних ринків, приймає участь у визначенні цін на експортну продукцію і т. ін.?</p> <p>6) Який сектор забезпечує виконання обов'язків за міжнародними контрактами та угодами, участь у підготовці та проведенні комерційних переговорів; організацію поставок згідно з контрактом і контроль за їх виконанням; перегляд рекламаций з експорту та імпорту?</p> <p>7) Функціями якої служби є: проведення переговорів з іноземними фірмами, підготовка комерційних розрахунків за базисними та валютно-фінансовими умовами контракту, ведення комерційної кореспонденції з іноземними фірмами?</p> <p>8) Дайте вірне визначення поняття "планування".</p> <p>9) Якими є терміни довгострокового планування?</p> <p>10) Якими є терміни короткострокового планування?</p>		
	Практичне завдання – визначення рахунок-фактурної та митної вартості зовнішньоторгового контракту.	Визначити рахунок-фактурну та митну вартість зовнішньоторгового контракту.	<p>Виконання практичного завдання:</p> <p>– 5 балів – завдання виконано у повному обсязі;</p> <p>– 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків;</p> <p>– 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків;</p> <p>– 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками;</p> <p>– 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками;</p> <p>– 0 балів – завдання не виконано.</p>	5
	Практичне завдання – визначення митних податків (мита, ПДВ, акцизного збору) і ціни зовнішньоторгового контракту.	Визначити суми митних податків (мита, ПДВ, акцизного збору) і ціни зовнішньоторгового контракту.	<p>Виконання практичного завдання:</p> <p>– 5 балів – завдання виконано у повному обсязі;</p> <p>– 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків;</p> <p>– 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків;</p> <p>– 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками;</p> <p>– 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками;</p> <p>– 0 балів – завдання не виконано.</p>	5
Усього за ЗМ 3	3			12
4	Тестування	<p>Проходження он-лайн тесту в системі Moodle за темами 7–8 (тест 4):</p> <p>1) Якими є терміни середньострокового планування?</p> <p>2) Основна мета зовнішньоекономічної діяльності повинна бути спрямована на:</p> <p>3) Стратегічне планування – це:</p> <p>4) Тактичне планування – це:</p> <p>5) Дайте визначення поняття зовнішньоторговельні операції".</p> <p>6) Які операції належать до основних зовнішньоекономічних операцій?</p> <p>7) Які операції належать до допоміжних операцій у зовнішньоекономічній діяльності?</p> <p>8) Дайте визначення поняття "реекспортні операції".</p> <p>9) Що є правовою формою зовнішньоторговельних операцій?</p> <p>10) Закупівля та ввезення іноземних товарів для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку своєї країни – це:</p>	<p>Виконання тестових завдань. Загалом передбачено виконання 10 завдань. Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала:</p> <p>– 0,2 бала за правильну відповідь;</p> <p>– 0 балів – неправильна відповідь.</p>	2

	Практичне завдання – розробка проєкту зовнішньоторгового контракту.	Розробити проєкт зовнішньоторгового контракту.	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5
Усього за ЗМ 4	2			7
5	Тестування	Проходження он-лайн тесту в системі Moodle за темами 9–12 (тест 5): 1) Підприємства, фірми, організації, які отримали від держави право виходу на зовнішній ринок – це: 2) Договір (угода) між двома або декількома сторонами, які знаходяться у різних країнах про постачання товарів та надання послуг – це: 3) Лібід - це: 4) Різновидом фінансового злиття компаній є: 5) Ф'ючерс - це: 6) Винагороду у вигляді комісійних отримує: 7) З якою метою здійснюється регулювання ЗЕД підприємства: 8) Який правовий режим встановлюється на території вільних економічних зон для іноземного інвестора: 9) Усі платежі по митниці нараховуються у відповідності до: 10) Термін "тель-кель" означає:	Виконання тестових завдань. Загалом передбачено виконання 10 завдань. Тестове питання оцінюється максимально в 0,2 бала: – 0,2 бала за правильну відповідь; – 0 балів – неправильна відповідь.	2
	Практичне завдання – дослідження і порівняння основних форм міжнародних розрахунків.	Дослідити форми міжнародних розрахунків і заповнити таблицю «Порівняльна характеристика основних форм міжнародних розрахунків».	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 4 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5
Усього за ЗМ 5	2			7
6	Практичне завдання – визначення ефективності зовнішньоекономічної операції та обґрунтувати можливості реалізації зовнішньоторговельної угоди.	Визначити ефективність зовнішньоекономічної операції та обґрунтувати можливості реалізації зовнішньоторговельної угоди.	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5

	Практичне завдання – визначення ідеї створення бізнесу та презентація бізнес-ідеї експортоорієнтованого підприємства.	Визначити ідею створення бізнесу та підготувати презентацію бізнес-ідеї експортоорієнтованого підприємства.	Виконання практичного завдання: – 5 балів – завдання виконано у повному обсязі; – 4 бали – завдання виконано у повному обсязі, однак є певні недоліки в поданні та оформленні матеріалу, формулюванні висновків; – 3 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено без недоліків; – 2 бали – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено з недоліками; – 1 бал – завдання виконано не в повному обсязі, частина питань залишилася не розкритою, матеріал оформлено із суттєвими недоліками; – 0 балів – завдання не виконано.	5
Усього за 3М 6	2			10
Усього за 6 3М	15			60

8. Підсумковий семестровий контроль

Зміст завдань містяться на сторінці курсу в CE3H Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=9401>

Форма	Види підсумкових контрольних заходів	Зміст підсумкового контрольного заходу	Критерії оцінювання	Усього балів
1	2	3	4	5
Залік	Підсумкове тестування	<p>Проходження контрольного он-лайн тестування у системі Moodle:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Система заходів, спрямованих на більш сприятливий розвиток економіки, науково-технічних і виробничих зв'язків з іноземними країнами, а також на розширення участі в міжнародному поділі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни, це: 2) У період перебудови управління економікою і зовнішньоекономічною діяльністю носило характер: 3) Політика, що передбачає мінімальне втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність і необмежений доступ на вітчизняний ринок іноземних товарів - це: 4) До перебудови управління економікою будувалося на: 5) У післявоєнні радянські роки всі питання ЗЕД перебували у віданні: 6) Головною метою екстенсивного зростання економіки є: 7) У період перебудови ЗЕД в Україні характеризується: 8) Структура зовнішньоторговельного обігу України має переважно: 9) Різні форми, засоби і методи зовнішньоекономічних відносин між країнами охоплює поняття: 10) Сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок і участю в зовнішньоекономічних операціях це: 	<p>Тестовий контроль знань передбачає виконання підсумкового тестування в системі Moodle. Загальна кількість завдань в підсумковому тесті – 60, кожне питання оцінюється в 0,33 бали:</p> <p>– 0,33 бали – правильна відповідь;</p> <p>– 0 балів – неправильна відповідь.</p>	20
	Практичне завдання – розв'язання розрахункової задачі	<p>Розв'язати розрахункову задачу та визначити:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) обов'язки експортера та імпортера згідно з Міжнародними правилами постачання товарів «Incoterms-2020»; 2) транспортні витрати до та після кордону; 3) рахунок-фактурну та митну вартість зовнішньоторгового контракту; 4) суми податків, які стягуються до бюджету України під час розмитнення товару (мити, акцизний збір, податок на додану вартість) та ціну зовнішньоторгового контракту. 	<p>Виконання практичного завдання. Бали за виконання практичного завдання студент отримує відповідно до виконання кожного із 4-х завдань. Максимальна оцінка 20 балів:</p> <p>– 17–20 балів – завдання виконані у повному обсязі, розрахунки виконані без помилок;</p> <p>– 13–16 балів – завдання виконані в повному обсязі, розрахунки виконані із незначними помилками;</p> <p>– 9–12 балів – завдання виконані не в повному обсязі (більше 50 %), розрахунки виконані з помилками;</p> <p>– 5–8 балів – завдання виконані менше ніж на 50 % або з помилками, розрахунки не виконані або виконані із грубими помилками;</p> <p>– 1–4 бали – завдання не виконані або виконані із грубими помилками, розрахунки не виконані.</p>	20
Усього за підсумковий семестровий контроль	2			40

9. Рекомендована література

Основна:

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власик, О. О. Гетьман ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 580 с.
2. Коваленко Н. М. Стратегічні підходи забезпечення ефективності менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту зовнішньоекономічної діяльності* : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. С. 251–298.
3. Менеджмент міжнародного бізнесу : науково-методичний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 073 «Менеджмент» / за ред. Бікулова Д. Т. Запоріжжя : ЗНУ, 2019. 376 с.
4. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Т. Спорека. Київ : Катівіце : ЦУЛ, 2016. 289 с.
5. Управління бізнес-процесами підприємства : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти магістра спеціальності «Менеджмент» / за ред. докт. наук держ. упр., проф. Бікулова Д. Т. Запоріжжя : ЗНУ, 2017. 456 с.

Додаткова:

1. An Introduction to International Economic Relations. Edited by Yuriy Kozak, Temur Shengelia. Tbilisi : Publishing House «Universal», 2014. 224 p.
2. Porter, M. E. (2008). On Competition. Updated and Expanded Ed. Boston: Harvard Business School Publishing, 2008. 544 p.
3. Sava Bahurinskiy. Estimation of efficiency of foreign economic activity of the enterprise. *Science online : International Scientific e-zine*. 2017. № 12. URL: <https://nauka-online.com/en/publications/ekonomika/2017/12/estimation-of-efficiency-of-foreign-economic-activity-of-the-enterprise/> (дата звернення: 08.08.2021).
4. Волкова І. А., Гірчук І. В. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. Житомир, 2010. № 3 (53). С. 53–55.
5. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і при аспекти : навч.-метод. посіб. Львів : Інтеллект-Захід, 2006. 260 с.
6. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. 3-тє вид., перероб та допов. Київ : ЦНЛ, 2008. 432 с.
7. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 568 с.
8. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 462 с.
9. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Кондор, 2009. 432 с.
10. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. / кол. авт. В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як та ін. Київ : ЦНЛ, 2004. 608 с.
11. Коваленко Н. М., Головань О. О., Олійник О. М., Сухарева К. В. Позиціонування в системі глобального менеджменту ТНК. *Наукові праці національного університету харчових технологій*. Київ: НУХТ. 2018. Том 24. № 3. С. 62–70.
12. Коваленко Н. М., Олійник О. М., Головань О. О. Стратегії позиціонування транснаціональних корпорацій на локальних ринках. *Проблеми управління та економіки підприємств в сучасних умовах : матеріали XIV Міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 22–23 травня 2018 р. : тези доп.* Київ : НУХТ, 2018. С. 70–71.
13. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. О. А. Кириченка. Київ : Знання, 2005. 493 с.
14. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. І. І. Дахна. Київ : ЦНЛ, 2006. 360 с.
15. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навч. посібник / за заг. ред. А. І. Кредісова : пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. Київ : ЦНЛ, 2002. 448 с.

Інформаційні ресурси:

1. Законодавство України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
3. Урядовий портал. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
4. Запорізька обласна державна адміністрація. URL: <http://www.zoda.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
5. Головне управління статистики у Запорізькій області. URL: <http://www.zp.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
6. Український банківський портал. URL: <http://www.banker.com.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
7. Бізнес : журнал. URL: <http://www.business.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
8. Експерт : український діловий журнал. URL: <http://www.expert.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
9. Ділова столиця. URL: <http://www.dsnews.com.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
10. Комерсант-Україна : газета. URL: <http://www.kommersant.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
11. Companion : журнал. URL: <http://www.companion.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
12. Контракти : журнал. URL: <http://www.kontrakty.com.ua> (дата звернення: 08.08.2021).
13. Korrespondent.net. URL: <http://www.korrespondent.net> (дата звернення: 08.08.2021).
14. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/state-customs-service> (дата звернення: 08.08.2021).
15. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 08.08.2021).