

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Кафедра підприємництва і права

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри підприємництва і права



Ханлар МАХМУДОВ

«30» серпня 2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА

ВИБІРКОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ФАХОВОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

освітньо-професійна програма Підприємництво

спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

освітній ступінь магістр

факультет/інститут Навчально-науковий інститут економіки,

управління, права та інформаційних технологій

Полтава

2022/2023 н. р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Підприємництво» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Мова викладання українська

Розробник Світлана МОРОЗ, доцент кафедри підприємництва і права, к.пед.н., доцент

«30» серпня 2021 року



Світлана МОРОЗ

Схвалено на засіданні кафедри підприємництва і права

Протокол від «30» серпня 2021 року № 2

Затверджено завідувачем кафедри

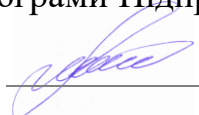
«30» серпня 2021 року



Ханлар МАХМУДОВ

Погоджено гарантом освітньої програми Підприємництво

«30» серпня 2021 року



Олена МИХАЙЛОВА

Схвалено головою НМР спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»



Неля ВОЛКОВА

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Денна форма навчання
Загальна кількість годин	120
Кількість кредитів	4
Місце в індивідуальному навчальному плані студента	вибіркова
Рік навчання (курс)	2
Семестр	3
Лекції (годин)	16
Практичні (семінарські) (годин)	24
Самостійна робота (годин)	80
Вид семестрового контролю	залік

2. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Перелік дисциплін, які передують її вивченню; базові знання з економічної теорії, менеджменту, інформатики тощо.

3. Заплановані результати навчання

Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у студентів стратегічного мислення, інноваційного, творчого підходу до використання інструментів та методів комерційної діяльності, здатності адаптувати їх до реальних умов.

Основні завдання навчальної дисципліни: підготовка фахівців до стратегічного управління комерційною діяльністю, використання тактичних прийомів адаптованих до ринкової ситуації, формування навичок розробки концепцій та оптимальних моделей комерційної діяльності.

Компетентності:

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації;

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові:

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

Програмні результати навчання:

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

Зміст навчальної дисципліни:

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.

Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.

Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.

Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.

Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.

Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.

Методи навчання:

– *за джерелом знань:*

МН 1 – словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; бесіда;

МН 2 – наочні методи: ілюстрування; демонстрування;

МН 3 – практичні методи: вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, презентація, доповідь, реферат, есе, mind map;

– **за логікою:**

МНЛ 1 – індуктивний;

МНЛ 2 – дедуктивний;

МНЛ 4 – аналітичний;

МНЛ 5 – синтетичний;

МНЛ 7 – узагальнення

– **за ступенем керівництва:**

МНСР 2 – робота під керівництвом викладача: самостійна робота; розв’язування задач; виконання практичних завдань;

Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності

МСМ 1 – методи формування пізнавальних інтересів: метод пізнавальної гри, метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації;

МНК 2 – методи стимулювання і мотивації обов’язку й відповідальності: роз’яснення мети навчального предмета; висування вимог до вивчення предмета; оперативний контроль;

Інноваційні методи навчання:

МНІ 1 – бінарні методи: словесно-інформаційний, словесно-проблемний; словесно-евристичний,

МНІ 3 – інтерактивні методи: дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій; мозковий штурм; тренінгові заняття;

МНІ 4 – комп’ютерні і мультимедійні методи – використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання (MOODLE).

Методи контролю: залік.

4. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності. Поняття і суть комерційної діяльності. Поняття комерційного процесу. Основні функції та принципи комерційної діяльності. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності. Предмет і завдання курсу «Комерційна діяльність». Методологічний арсенал дослідження процесів комерційної діяльності.

Тема 2. Суб’єкти та об’єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика. Підприємство як суб’єкт комерційної діяльності. Загальна характеристика виробничих підприємств. Комерційна діяльність виробничих підприємств. Посередники у комерційній діяльності. Функції торговельних посередників та класифікація торговельних посередників. Характеристика об’єктів комерційної діяльності. Послуга як об’єкт комерційної діяльності.

Тема 3. Організація господарських зв’язків у комерційній діяльності. Суть та характер господарських зв’язків у торгівлі, чинники, що їх формують. Система, структура та класифікація господарських зв’язків в умовах ринку. Порядок регулювання господарських зв’язків. Класифікація господарських договорів. Прямі господарські зв’язки у сфері торгівлі.

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності. Поняття та характеристика товарного ринку. Ринкова інфраструктура та її характеристика. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності. Ринкові чинники впливу на ефективність комерційної діяльності підприємств.

Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі. Поняття роздрібної торгівлі. Функції та принципи розвитку роздрібної торгівлі. Поняття роздрібної торговельної мережі, принципи організації. Види мережі роздрібних торговців. Типи та спеціалізація роздрібних торговців. Магазинна та позамагазинна форми роздрібного продажу товарів. Особливі форми продажу товарів. Методи активізації продажу товарів. Асортимент товарів. Основні показники асортименту продукції. Асортиментна політика підприємства.

Тема 6. Інновації в комерційній діяльності. Поняття та види інновацій. Поняття інноваційної діяльності та її предмет. Торгово-технологічні інновації в торгівлі на сучасному етапі розвитку України. Мобільні рішення в торгівлі. Інформаційні системи мобільної торгівлі. Стратегічні напрями і тенденції інноваційного розвитку торгівлі.

Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг. Взаємовідносини з клієнтами комерційного підприємства. Концепція управління взаємовідносинами з клієнтами. Основи управління якістю взаємовідносин з клієнтами. Прояв клієнтоорієнтованого підходу в комерційній діяльності. Види лояльності клієнтів. Компоненти лояльності клієнтів. Сутність і значення програм лояльності. Технологічні аспекти побудови програм лояльності клієнтів. Методи оптимізації продаж.

Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху. Сутність поняття «успіх» та визначення комерційного успіху. Складові комерційного успіху. Методи аналізу результативних показників комерційної діяльності.

5. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	усього	у тому числі		
		л	п	с.р.
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	12	2	-	10
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	14	2	2	10
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	16	2	4	10
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	16	2	4	10
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	16	2	4	10
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	14	2	2	10
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	16	2	4	10
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	16	2	4	10
Усього годин	120	16	24	80
Залік				+

6. Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин
	денна форма
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	-
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	2
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	4
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	4
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	4
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	2
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	4
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	4
Разом	24

7. Теми самостійної роботи

Назва теми	Кількість годин
	денна форма
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	10
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	10
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	10
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	10
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	10
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	10
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	10
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	10
Разом	80

8. Індивідуальні завдання

Реалізація даного напрямку роботи не передбачається.

9. Оцінювання результатів навчання

Програмний результат навчання	Форми контролю
ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	Розв'язування тестів, виконання вправ на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи (написання доповідей, есе, створення презентацій, вирішення ситуаційних завдань, завдань з пошуку інформації, її структурування, створення mind map).

Забезпечення тематикою дисципліни успішного опанування програмних результатів навчання для здобувачів вищої освіти

Теми занять	ПРН 5	Разом
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	+	1
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	+	1
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	+	1
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	+	1
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	+	1
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	+	1
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	+	1
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	+	1
Разом	8	8
максимальний відсоток у підсумковій оцінці з навчальної дисципліни, %	100	100
мінімальний відсоток у підсумковій оцінці з навчальної дисципліни, %	60	60

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання.

Критерії успішного опанування програмних результатів навчання

Програмні результати навчання	Відсоток у підсумковій оцінці з навчальної дисципліни, %	Пороговий рівень оцінок, балів	
		максимальний	мінімальний
ПРН 5	100	100	60
Разом	100	100	60

Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний поточний контроль оволодіння компетентностями та підсумкова оцінка рівня досягнення програмних результатів навчання.

9. Форми контролю результатів навчання

Програмні результати навчання	Форма контролю									
	Розв'язування тестів		Виконання вправ на практичних заняттях		Презентація, доповідь, реферат, есе, mind map		Виконання завдань самостійної роботи		Разом	
	Мінімальна кількість балів	Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Максимальна кількість балів	Мінімальна кількість балів	Максимальна кількість балів
ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	18	24	10	24	16	20	16	32	60	100
Всього	18	24	10	24	16	20	16	32	60	100

Форма проведення підсумкового контролю згідно з робочим та навчальним планом – залік.

Шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

– **розв’язування тестів** (по кожній темі 10 тестових завдань). Бали: від 1 до 3 (по 0,3 бали за кожну правильну відповідь);

– **підготовка презентації, доповіді, реферату, есе, mind map** – протягом вивчення тем навчальної дисципліни студент обов’язково виконує за будь якою темою на вибір – презентацію, або доповідь, або реферат, або есе, або mind map (всього за курс – 2 презентації /доповідь/реферат); 2 есе/mind map). Бали: 0-5:

→ *5 балів* – проблема, яка розглядається у рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел – 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату; зміст презентації відповідає темі та результату навчання; презентація оформлена самостійно, правильно, якісно, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи й орфографічного стандарту, наявність електронного (на носіїві) матеріалу презентації

→ *3-4 бали* – тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіки викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату; незначні недоліки у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.

→ *0-2 бали* – тема реферату нерозкрита або ж не повністю розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту; суттєві недоліки або ж повна невідповідність теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

– **виконання вправ на практичних заняттях.** Практичне заняття складається з двох частин. Перша частина занять – індивідуальне опитування, включає різні форми виявлення ступеня засвоєння теоретичного матеріалу. Друга частина відводиться на розв’язання вправ і практичних задач, які оцінюються за шкалою від 0 до 3 балів за такою схемою:

→ *3 бали* – студент правильно вирішив задачу, сформулював обґрунтований висновок з посиланням на конкретні нормативно-правові акти; розрахунки здійснені вірно;

→ *2 бал* – студент вирішив задачу з помилками, але зрозуміло, що він знає алгоритм вирішення задачі;

→ *0-1 бал* – студент неправильно розв’язав практичне завдання (задачу), показав незадовільне знання понятійного апарату, або взагалі нічого не відповів.

– **виконання завдань самостійної роботи.** Здобувач вищої освіти виконує завдання самостійної роботи за всіма темами дисципліни. Бали: 0-4:

– *4 бали* – питання самостійної роботи розкриті вірно; здобувач вищої освіти демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки;

– *2-3 бали* – питання самостійної роботи розкриті на середньому рівні – ЗВО демонструє знання і розуміння основних положень питання самостійної роботи, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді;

– *0-1 бал* – питання самостійної роботи не розкриті, або розкриті частково; здобувач вищої освіти демонструє неточні знання і розуміння основних положень питання; висновки неповні; наявні несуттєві помилки під час відповіді.

10. Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання ЗВО				Разом
	Розв'язування тестів	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація, доповідь, реферат, есе, mind map*	
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	3	12	4	5*	10
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	3		4		10
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	3		4		10
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	3		4		10
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	3	12	4		10
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	3		4		10
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	3		4		10
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	3		4		10
Презентація, доповідь, реферат, есе, mind map				20	20
Разом	24	24	32	20	100

* - протягом вивчення навчальної дисципліни студент обов'язково виконує за будь якою темою на вибір 1 доповідь або реферат та 1 презентацію (всього за курс - 1 доповідь, 1 реферат, 2 презентації). Тестування і виконання завдань самостійної роботи обов'язкове по всім темам.

11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачене при вивченні навчальної дисципліни (за потреби)

Мультимедіа-, відео- і звуковідтворююча, проекційна апаратура; комп'ютери, програмне забезпечення для підтримки дистанційного навчання, Інтернет-опитування, для створення mind map та ін.

12. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність : навч. посібник. Львів : Магнолія-2006 , 2017. 332 с.
2. Апопій В. В., Серета С. А., Шутовська Н. О. Основи підприємництва : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2018. 323 с.
3. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. 558 с.
4. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.

Допоміжні

1. Козловський В.О., Лесько О.Й. Виробниче та комерційне підприємництво : навч. посіб. ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2018. 153 с.
2. Підприємництво в сучасних умовах розвитку України : наук.-практ. посіб. Д. А.

Антонюк [та ін.] ; Запоріж. нац. ун-т. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 409 с.

3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / [Мельник Л. Г. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник, д-ра екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. Суми : Університетська книга, 2018. 572 с.

4. Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.

5. Сатир Л. М., Кепко В. М. [та ін.] Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 15-16. С. 17–21.

6. Синявська О. А. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2019. Вип. 9. С. 126–132.

7. Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібної торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.

8. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Тенденції розвитку ритейлу в Україні. Підприємництво і торгівля, 2019. № 24, С. 22-30. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/26/22>.

9. Юрко І. В. Торговельне підприємництво : навчальний посібник / МОН України, Вищий навч. заклад Укоопспілки «Полтавський ун-т економіки і торгівлі». Київ : Центр учбової літератури, 2018. 231 с.

10. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Бараболя О.В. Индивидуальные учебно-исследовательские задачи в системе профессиональной подготовки будущих предпринимателей. Формирование профессиональной компетентности современного специалиста в условиях евроинтеграции: мат-лы междунар. науч.-практ. конференции, 2.07.18–12.07.18 г., г. Варна : Варненский университет менеджмента, 2018. С. 137-150.

11. Мороз С.Е., Калашник О.В. Управління розвитком асортименту підприємницьких структур роздрібної торгівлі. Економічний розвиток: теорія, методологія, управління : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., 27-29 лист. 2019 р. Nemoros s.r.o., Prague, 2019. С. 84–90.

12. Мороз С.Е., Калашник О.В. Бізнес-освіта: проблеми і шляхи вирішення. Правові, економічні та соціокультурні засади регулювання суспільних відносин: сучасні реалії та виклики часу: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 10 груд. 2019 р. Полтава, 2019.

13. Гордієнко С.Є., Мороз С.Е. Бізнес-процес «Управління асортиментом»: теоретичні основи. Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва : колективна монографія ; за ред. О. В. Калашник, Х. З. Махмудова, І. О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астрая», 2019. С. 187-194.

14. Мороз С.Е., Калашник О.В. Індивідуалізація психолого-педагогічної діяльності, як інструмент формування soft skills сучасного фахівця торговельної сфери. Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку: мат-ли міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Київ, 14 квіт. 2020 р. Київ : КНУБА, 2020. С. 167-169.

15. Мороз С.Е., Калашник О.В. Освітні інновації в системі забезпечення якості підготовки бакалавра торговельної сфери. Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: мат-ли 5 всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Херсон, 29 трав. 2020 р. Херсон, 2020. С. 460-463.

16. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Тимошенко И. В. Электронная торговля и договора розничной купли-продажи в Украине: проблемы, требующие решений.

Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации: мат-лы III междунар. науч.-прак. интернет-конференции, г. Гомель, 31 марта 2021 г., Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2021. С. 184-189.

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL : www.minfin.gov.ua.
2. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. URL : www.kmu.gov.ua.
3. Офіційний веб-сайт Міністерства доходів і зборів України. URL : <http://minrd.gov.ua>.
4. Електронний каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL : www.nbuv.gov.ua.
5. Електронний репозитарій Полтавського державного аграрного університету. URL : <http://dspace.pdaa.edu.ua>
6. Електронний каталог Харківської державної наукової бібліотеки імені В. Г. Короленка. URL : <http://korolenko.kharkov.com>.
7. Онлайн платформа. Дія. Бізнес. URL : <https://business.diia.gov.ua>.