

**ПрАТ «ВНЗ «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»**

Придунайська філія



***СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(ВИБІРКОВОЇ)
«ПРОЄКТУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ СТРАТЕГІЙ
ПІДПРИЄМСТВА»***

Спеціальність **D3 Менеджмент**

Освітній рівень: **перший (бакалаврський) рівень**

Освітня програма: **Менеджмент**

Загальна інформація про навчальну дисципліну

Назва навчальної дисципліни	Проектування експортно-імпортних стратегій підприємства
Шифр та назва спеціальності	D3 «Менеджмент»
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	вибіркова
Кількість кредитів і годин	3 кредити / 90 год. Лекції: 16 Лабораторні заняття: 14 Самостійна робота студентів: 60
Терміни вивчення дисципліни	8 семестр
Мова викладання	українська
Вид підсумкового контролю	залік
Сторінка дисципліни на сайті	https://drive.google.com/file/d/1RCQCC_fRNEnnLJwYxtl_J8qQNGq6N5Q4/view?usp=sharing

Загальна інформація про викладача. Контактна інформація.

Сарлачан Наталя Валеріївна	
Науковий ступінь	нема
Вчене звання	нема
Посада	викладач економічних дисциплін (основне місце роботи Ізмаїльська філія ДП «Асоціація морських портів України» Головний спеціаліст відділу Договірних відносин так тендерної документації
Дисципліни, які викладає НПП	виключно вибіркові Техніка ведення переговорів; Управління транскордонними зв'язками підприємства Проектування експортно-імпортних стратегій підприємства
Напрями наукових досліджень	Оптимізація договірних відносин та управління транскордонною взаємодією підприємств транспортно-логістичного сектору
Посилання на реєстри ідентифікаторів для науковців	
Контактна інформація викладача:	
E-mail:	menedzmentuk@gmail.com
Контактний тел.	+380677445957
Портфоліо викладача на сайті кафедри / Інституту / Академії	https://drive.google.com/file/d/1UF8g2GUOH3cPtzIz56_uIQ6tcPAsqigr/view?usp=sharing

Анотація курсу. Навчальна дисципліна «Проектування експортно-імпортних стратегій підприємства» орієнтована на формування системного бачення

зовнішньоекономічної діяльності як ключового чинника конкурентоспроможності бізнесу в умовах глобалізації. Курс охоплює методи розробки стратегічних планів виходу на зовнішні ринки, вибір оптимальних форм експортно-імпортних операцій, управління митними та валютними ризиками. Студенти вчаться проєктувати ланцюги поставок, оцінювати ефективність міжнародних контрактів та адаптувати стратегію підприємства до вимог світових стандартів і регламентів.

Предметом навчальної дисципліни є сукупність принципів, методів та інструментів стратегічного планування, що забезпечують ефективну реалізацію експортно-імпортного потенціалу підприємства на міжнародних ринках.

Мета вивчення дисципліни. Сформувати у майбутніх менеджерів професійні компетентності щодо проєктування та реалізації комплексних зовнішньоекономічних стратегій, спрямованих на максимізацію фінансових результатів від операцій експорту та імпорту.

Основними завданнями вивчення дисципліни є вивчення алгоритму розробки експортних та імпортних стратегій з урахуванням специфіки галузі та ринку. Курс передбачає опанування методів аналізу міжнародного середовища (PESTEL, SWOT), вивчення нормативно-правового регулювання ЗЕД та правил Incoterms. Важливим завданням є навчання студентів проєктувати систему взаємодії з іноземними партнерами, розраховувати бюджет експортно-імпортних проєктів та оцінювати вплив зовнішньоторговельної діяльності на загальну стратегічну стійкість підприємства.

За результатами вивчення курсу студент повинен

знати:

- типологію експортно-імпортних стратегій та умови їх ефективного застосування;
- нормативну базу та міжнародні правила тлумачення торговельних термінів (Incoterms 2020);
- етапи проєктування зовнішньоекономічної стратегії: від вибору ринку до оцінки результатів;
- інструменти державного регулювання та підтримки експортно-імпортної діяльності;
- методи мінімізації ризиків у зовнішньоторговельних операціях.

вміти:

- обґрунтовувати вибір цільового іноземного ринку на основі комплексного аналізу;
- розробляти маркетингову та логістичну складові експортно-імпортної стратегії;
- проєктувати структуру зовнішньоекономічного контракту та розраховувати його економічну ефективність;
- аналізувати конкурентне середовище та адаптувати товарну пропозицію до вимог зарубіжних споживачів;
- формувати комплекс заходів щодо нейтралізації валютних, логістичних та юридичних ризиків..

Пререквізити. Курс базується на системі знань обов'язкових дисциплін: Менеджмент щодо загальної логіки управління; Економічна теорія та Макроекономіка щодо розуміння світогосподарських зв'язків; Фінанси, гроші та кредит щодо валютних відносин; а також Операційний менеджмент в частині організації виробничих та логістичних процесів.

Постреквізити. Набуті компетентності безпосередньо корелюють з одночасним вивченням курсів Стратегічне управління підприємством та Основи проєктного менеджменту (8 семестр), оскільки розробка експортно-імпоротної стратегії розглядається як стратегічний проєкт розвитку бізнесу. Результати навчання використовуються при підготовці випускової кваліфікаційної роботи бакалавра, зокрема при обґрунтуванні напрямів підвищення міжнародної активності підприємства.

Зміст навчальної дисципліни

№	Назва теми	Методи навчання/методи оцінювання
Тема 1	Теоретичні засади та нормативне регулювання експортно-імпоротної діяльності	Методи навчання: – проблемні лекції щодо вибору між експансією та стратегічним відступом на зовнішніх ринках, навчальні дискусії про етичні аспекти міжнародної торгівлі та подолання бар'єрів у ЗЕД; – мультимедійні презентації успішних кейсів виходу українських підприємств на ринки ЄС, перегляд та аналіз відеоматеріалів щодо роботи митних хабів та міжнародних логістичних центрів. – воркшопи з розрахунку експортних цін за різними умовами Incoterms 2020, тренінги з оцінювання валютних ризиків та побудови фінансових прогнозів зовнішньоторговельних операцій. – рольові ігри «Експортер — Іноземний контрагент», моделювання процесу укладання міжнародного контракту, кейс-стаді щодо адаптації товарної пропозиції до специфічних вимог закордонних регламентів і стандартів. Методи оцінювання – експрес-тестування знань нормативно-правового регулювання ЗЕД, оцінювання активності та аргументованості позиції під час обговорення стратегій виходу на цільові ринки. – розробка «Стратегічної карти виходу на зовнішній ринок», формування пакету документів для митного оформлення вантажів за заданими кейсами, підготовка аналітичних записок щодо оцінки конкурентоспроможності експортного продукту. – демонстрація навичок роботи з міжнародними базами даних (Trade Map, ITC), технік обґрунтування вибору базисних умов постачання та ведення ділової переписки з іноземними партнерами під час практичних занять.
Тема 2	Діагностика експортно-імпортного потенціалу підприємства	
Тема 3	Аналіз міжнародного середовища та відбір цільових ринків	
Тема 4	Класифікація та вибір стратегій виходу на зовнішні ринки	
Тема 5	Проектування логістичного забезпечення експортно-імпортних операцій	
Тема 6	Стратегічне управління ЗЕД на засадах контролінгу	
Тема 7	Економічне оцінювання та ризики експортно-імпоротної стратегії	
Тема 8	Адаптація стратегій підприємств до умов воєнного стану та глобальної цифровізації	

Модульна контрольна робота
Форма контролю залік

Технічне обладнання та програмне забезпечення

Викладання дисципліни здійснюється у спеціалізованих комп'ютерних класах, де кожне робоче місце обладнане персональним комп'ютером. Для наочної демонстрації алгоритмів роботи з програмами використовується мультимедійне обладнання (проектор, інтерактивна дошка). Навчальний процес забезпечується необхідним прикладним програмним забезпеченням (пакети MS Office: Excel, Access, PowerPoint або аналоги), а також доступом до мережі Інтернет для роботи з хмарними сервісами, онлайн-реєстрами та джерелами відкритих даних.

Форми та методи контролю

Система оцінювання результатів навчання складається з поточного та підсумкового (семестрового) контролю, що дозволяє комплексно оцінити готовність здобувача до розробки та реалізації зовнішньоекономічних проєктів.

Поточний контроль здійснюється систематично на практичних заняттях, а також під час перевірки самостійної роботи. Його мета — перевірка теоретичних знань та практичних вмінь, зокрема здатності обирати оптимальні стратегії виходу на зовнішні ринки, аргументувати вибір базисних умов постачання за Incoterms 2020, розпізнавати ризики у міжнародних контрактах та знаходити ефективні рішення щодо оптимізації митних і логістичних процесів у складних управлінських ситуаціях.

Форми оцінювання охоплюють:

- захист результатів ділових ігор (аналіз обраної стратегії експансії на ринок);
- презентація індивідуальних проєктів підготовки до експортно-імпортних операцій (SWOT-аналіз ринку та вибір моделі входу);
- участь у рольових моделюваннях взаємодії з іноземними контрагентами та митними брокерами;
- фахові дискусії щодо етики міжнародного бізнесу та крос-культурних особливостей менеджменту ЗЕД.

Письмові та практичні види робіт передбачають:

- виконання тестів на знання нормативно-правового регулювання ЗЕД та міжнародних правил торгівлі;
- розв'язання ситуаційних задач (case study) щодо розрахунку контрактних цін та нейтралізації валютних ризиків;
- підготовку планів-сценаріїв логістичного супроводу вантажів;
- складання аналітичних записок за результатами діагностики експортного потенціалу підприємства.

Методи контролю поєднують експрес-опитування, перевірку коректності складених проєктів зовнішньоекономічних контрактів та аналітичних звітів, а також моніторинг активності здобувачів під час вирішення прикладних проблемних

ситуацій, пов'язаних із проектуванням стратегій у багатосторонньому та крос-культурному середовищі глобальних ринків.

Система оцінювання та вимоги.

Таблиця розподілу балів, які отримують здобувачі вищої освіти*

Теми	Поточний контроль знань						Підсумковий контроль		Загальна кількість балів
	Семінар 1 (Тема 1,2)	Семінар 2 (Тема 3,4)	Семінар 2 (Тема 5)	Семінар 4 (Тема 6)	Семінар 5 (Тема 7)	Семінар 6 (Тема 8)	Модульна контрольна робота	Залік**	
Робота на семінарі	6	6	6	6	6	6	20	20*	100
Самостійна робота	4	4	4	4	4	4			

*Таблиця містить інформацію про максимальні бали за кожен вид навчальної роботи здобувача вищої освіти.

Критерії та порядок оцінювання

Система контролю знань із дисципліни спирається на вимоги чинного «Положення про оцінювання знань студентів» і реалізується через накопичувальний механізм. Такий підхід гарантує врахування всіх досягнень здобувача протягом семестру, включаючи якість розробки стратегічних кейсів, результати модульного контролю та майстерність обґрунтування логістичних і фінансових схем у ЗЕД, забезпечуючи прозорість формування підсумкової оцінки.

1. Модульна контрольна робота (МКР)

Структура модульної контрольної роботи складається з тестових завдань для перевірки володіння понятійним апаратом у межах правил Incoterms 2020, методів вибору цільових ринків та нормативно-правового регулювання експорту/імпорту. Крім того, робота передбачає виконання практичних завдань, які допомагають здійснити перевірку навичок самостійного проектування зовнішньоекономічних операцій, зокрема вміння розраховувати контрактні ціни, формувати пакет документів для митного оформлення та обирати методи мінімізації валютних ризиків.

Критерії оцінювання МКР:

- «Відмінно» (90–100% балів): студент надав правильні відповіді на тестові питання, розробив бездоганний стратегічний план виходу на ринок, продемонстрував глибоке розуміння інструментів ЗЕД та здатність гнучко адаптувати логістичні схеми до вимог контракту.
- «Добре» (75–89% балів): студент загалом впорався із завданнями, але допустив несуттєві неточності в обґрунтуванні вибору базисних умов постачання або обрав не найефективніший метод страхування ризиків для заданої ситуації.
- «Задовільно» (60–74% балів): студент засвоїв базовий матеріал, проте допустив помилки у тестах або виконав практичне завдання з порушенням логіки

проектування експортної стратегії (наприклад, невірно розрахував митні платежі).

- «Незадовільно» (менше 60% балів): студент не зміг відповісти на більшість тестових питань, не виконав практичне завдання або продемонстрував повну відсутність навичок роботи з нормативною базою та формами міжнародної звітності.

2. Оцінювання самостійної роботи (максимальна оцінка — 4 бали)

Самостійна робота здобувача (аналіз кейсів щодо виходу на ринки ЄС, підготовка експортних профілів товару, опрацювання додаткових джерел з митного контролінгу та крос-культурної етики ділових відносин) оцінюється за результатами перевірки виконаних завдань або їх захисту під час практичних занять.

- 4 бали («Відмінно»): здобувач продемонстрував творчий підхід, глибоке розуміння кон'юнктури міжнародних ринків та вміння самостійно обирати оптимальні інструменти ЗЕД для вирішення задачі. Робота виконана бездоганно: запропонована стратегія є раціональною, зроблено ґрунтовні висновки щодо мінімізації логістичних ризиків. Завдання здано у термін.
- 3 бали («Добре»): завдання виконано в повному обсязі, результати аналізу ринку правильні, але допущено незначні неточності в інтерпретації митних регламентів або нераціонально обрано фінансові інструменти розрахунків (наприклад, надмірна увага до традиційних методів замість цифрових інструментів).
- 2 бали («Задовільно»): робота виконана, але містить суттєві недоліки: помилки у структуруванні експортного проекту, відсутність варіантів диверсифікації ринків; значні порушення вимог до логіки викладу. Або ж завдання виконано вірно, але здано з порушенням термінів.
- 0–1 бал («Незадовільно»): завдання не виконано або виконано фрагментарно, містить грубі помилки у виборі ринкової стратегії (що призвели б до провалу реальної зовнішньоторговельної операції), або виявлено факт плагіату.

Шкала оцінювання виконання самостійної роботи (індивідуальних завдань) критерії оцінювання.

Максимально можлива оцінка самостійної роботи (індивідуальні завдання)	Рівень виконання			
	Відмінно	Добре	Задовільно	Незадовільно
4	4	3	2	0-1

3. Оцінювання додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності

Для стимулювання творчої активності здобувачів та заохочення до поглибленого вивчення сучасних інструментів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та методів проектування міжнародних стратегій передбачено нарахування заохочувальних (бонусних) балів. До додаткових видів діяльності відносяться активності, що виконуються понад обов'язкові обсяги робочої програми.

3.1. Науково-дослідна та прикладна діяльність у сфері ЗЕД

Бали нараховуються за демонстрацію вміння застосовувати професійні інструменти аналітика та стратега для вирішення нестандартних завдань на світових ринках:

- участь у науково-практичних конференціях та семінарах з проблематики міжнародної торгівлі, митного регулювання, логістики або особливостей виходу на ринки ЄС — від 3 до 5 балів.
- розробка авторських прикладних рішень, таких як створення комплексних «експортних паспортів» продукту для нових ринків, проектування логістичних ланцюгів у форс-мажорних умовах або розробка алгоритмів мінімізації митних ризиків — до 6 балів.
- участь у профільних кейс-чемпіонатах, бізнес-симуляціях із зовнішньої торгівлі, олімпіадах з міжнародного менеджменту або турнірах із вирішення митних спорів — від 5 до 10 балів.
- аналітична робота щодо дослідження кон'юнктури іноземних ринків або підготовка порівняльних звітів за результатами вивчення нетарифних бар'єрів у країнах-партнерах — до 5 балів.

3.2. Навчальна дисципліна та систематичність

Заохочувальні бали нараховуються за високий рівень самоорганізації, дотримання дедлайнів та професійної етики менеджера ЗЕД:

- Відвідування всіх лекційних та практичних занять без пропусків — 3 бали.
- Якісна систематизація навчального матеріалу, що включає наявність структурованого довідника з правил Incoterms 2020, схем розрахунку митної вартості та прикладів типових міжнародних контрактів — 2 бали.
- Самостійне опанування додаткових інструментів, що виходять за межі програми, наприклад, вивчення спеціалізованих платформ (Trade Map, Market Access Map), отримання сертифікатів за курсами з експорту або митного декларування — до 4 балів.
- Своєчасне виконання та захист результатів кейс-стаді й проектних завдань із дотриманням встановлених термінів — 3 бали.

Додаткові бали додаються до поточного рейтингу студента, при цьому загальна підсумкова оцінка за дисципліну не може перевищувати 89 балів (згідно з чинним навчальним планом для вибіркових компонентів).

4. Підсумкове семестрове оцінювання (Залік)

Підсумкове семестрове оцінювання (залік) є обов'язковим етапом завершення вивчення дисципліни «Проектування експортно-імпортних стратегій підприємства». Воно відбувається у формі автоматичного накопичення балів протягом семестру або шляхом виконання підсумкової залікової роботи.

Формою підсумкового контролю є залік, що проводиться у вигляді письмового тесту або комбінованого завдання, яке включає розв'язання прикладного кейсу з проектування зовнішньоекономічної операції (наприклад, розрахунок вартості контракту за певними умовами Incoterms 2020). Підсумкова оцінка виставляється на

основі результатів навчання та складається із суми балів поточного контролю, результатів модульної контрольної роботи та заохочувальних балів.

Студенти, які протягом семестру набрали 60 і більше балів та успішно захистили всі передбачені практичні завдання (кейси з аналізу ринків та стратегічні плани виходу на зовнішні ринки), мають право отримати залік автоматично.

Порядок формування оцінки:

1. Студенти, які виконали всі передбачені завдання (включаючи розробку стратегічних профілів та аналітичних звітів) та набрали в сумі 60 балів або вище, отримують підсумкову оцінку без додаткового тестування на основі поточного рейтингу.
2. Студенти, які мають суму балів нижче 60 за умови виконання обов'язкового мінімуму робіт, а також ті, хто бажає підвищити свій результат, складають підсумкову контрольну роботу під час залікового заняття.

Для оцінювання результатів навчання впродовж семестру застосовується 100-бальна шкала, національна шкала та шкала ЄКТС.

Шкала підсумкового оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	Зараховано
82 – 89	B	добре	
75 – 81	C		
68 – 74	D	задовільно	
60 – 67	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу

Політика навчальної дисципліни ґрунтується на принципах професійної відповідальності, академічної доброчесності та практичної спрямованості, що є критично важливим для майбутніх фахівців із міжнародного бізнесу.

1. Академічна доброчесність:

- Очікується, що всі практичні завдання, розрахунки контрактів та стратегічні плани будуть виконані студентом самостійно.
- Будь-які форми плагіату, використання чужих аналітичних звітів без належних посилань або копіювання стратегій реальних компаній із відкритих джерел без власної обробки є неприпустимими.
- Використання інструментів штучного інтелекту дозволяється виключно для збору статистичних даних або структурування інформації, за умови обов'язкової критичної перевірки результатів та посилання на джерела.

2. Відвідування та дедлайни:

- Оскільки дисципліна викладається у 8 семестрі та має прикладний характер, відвідування практичних занять є обов'язковим для засвоєння методик розрахунку ЗЕД-операцій.
- Дотримання термінів (дедлайнів) є критичним: своєчасне надання стратегічних розробок та кейсів заохочується бонусними балами.
- Роботи, подані з порушенням встановлених термінів без поважних причин, оцінюються за знижувальним коефіцієнтом (згідно з критеріями оцінювання самостійної роботи).

3. Активна участь та професійна етика:

- Студенти мають брати активну участь у рольових іграх (моделювання взаємодії з митницею, контрагентами) та дискусіях щодо етичних аспектів міжнародної торгівлі.
- Під час занять заохочується дотримання ділового етикету та повага до думок колег, що імітує реальне середовище міжнародних переговорів.
- Використання цифрових ресурсів:
- Студенти зобов'язані дотримуватися правил роботи з ліцензійними базами даних та аналітичними платформами (такими як Trade Map або офіційні ресурси ДФС України).
- Комунікація між викладачем та студентами здійснюється через офіційні навчальні платформи (Moodle, корпоративна пошта) з дотриманням стандартів ділового листування.

5. Порядок перескладання та оскарження оцінок:

- Результати поточного контролю та МКР можуть бути оскаржені у встановленому порядку протягом трьох робочих днів після оголошення балів.
- Перескладання заборгованостей відбувається у визначені закладом терміни, за умови виконання мінімального обсягу практичних робіт.

Рекомендовані джерела інформації

Основна література

1. Митний кодекс України : Закон України від 13 берез. 2012 р. № 4495-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21 черв. 2018 р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>

5. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23 груд. 1998 р. № 351-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>
6. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (Incoterms 2020). URL: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
7. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу : (2012/C 326/01). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b06. Гіллермо К. Хименес. Посібник МТП з експортно-імпортних операцій – ICC guide to export-import. ФОП Ларін М. Є., 2023. 272 с.
8. Забезпечення розвитку експортно-імпортної діяльності підприємств : кол. моногр. / Л. М. Малярець, Т. П. Скляр, А. О. Віжунов та ін. Харків : Лібуркіна Л. М., 2025. 226 с. URL: <https://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/36238/1/Монографія%20забезпечення%20розвитку%20експортної-імпортної%20діяльності%20підприємств%20Малярець%20та%20ін..pdf>

Допоміжна література:

1. Бізнес під час війни: скільки підприємців почали працювати «на закордон». Економічна правда. 2022. 27 верес. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/09/27/691914/>
2. Експортна стратегія України 2030 року: як не втратити аграрні ринки? AgroPolit.com. 2025. 19 черв. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/1051-eksportna-strategiya-ukrayini-2030-roku-yak-ne-vtratiti-agrarni-rinki>
3. Іванов С. В., Ляшенко В. І., Осадча Н. В. Стратегічні напрями формування експортної стратегії України в умовах відновлення економіки. Економічний вісник Донбасу. 2022. № 1 (67). С. 16–27. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1\(67\)-16-27](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2022-1(67)-16-27)
4. Квактун О. О., Вертелецька О. М., Гребенніков В. Особливості стратегії імпорту українських підприємств. Економічний простір. 2017. № 126. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/700/1/Kvaktun.pdf>
5. Кононенко Я. В. Економічне оцінювання ефективності експортно-імпортної діяльності промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2018. URL: <https://files01.core.ac.uk/download/pdf/324236829.pdf>
6. Крос-секторальна експортна стратегія «Вдосконалення навичок» (дослідження 2019-2023) / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://me.gov.ua/download/308d7f4c-4b86-42adb526-3cd3e0023cd9/file.pdf>
7. Крутік Ю. В., Столяр Ю. А. Зміст понять «експорт» та «імпорт» як об'єктів державного управління. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Державне управління. 2020. Т. 31 (70). № 5. DOI: <https://doi.org/10.32838/TNU-2663-6468/2020.5/24>
8. Ліпич Л. Г., Фатенок-Ткачук А. О. Стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки [Електронний ресурс]. URL:

<https://nasplib.isoftware.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/5c850e72-2ad8-402c-b18c-4259476c64a6/content>

9. Малярець Л. М., Денисюк О. В., Куліков О. П., Фат'янов Д. В. Стратегія ефективності використання експортно-імпортного потенціалу. Проблеми економіки. 2023. № 1 (55). URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2023-1_0-pages-49_57.pdf
10. Малярець Л. М., Отенко І. П., Моргун Г. В. Стратегічне управління експортно-імпортою діяльністю підприємства на засадах контролінгу : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 193 с.
11. Прокопишин О. С. Розроблення прогнозів експортно-імпортних операцій у системі зовнішньоекономічної діяльності. Управління економікою: теорія та практика : зб. наук. пр. Київ : ІЕП НАНУ, 2020. С. 252–260.
12. Стратегія експорту. Який план МінАПК має для розвитку торгівлі? Agravery.com. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/strategi-eksportu-akij-plan-minapk-mae-dla-rozvitku-torgivli>

Інформаційні ресурси

1. Інтернет - портал “Дія.Бізнес. Експортний напрям”. URL: https://export.gov.ua/1-iaak_eksportuvati/
2. Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=1487b1f5-eeb7-4946-b9c8-3370f20568a2&title=UkrainaV2022-RotsiEksportuvala>
3. Forbes. Державна митна служба. URL: <https://forbes.ua/company/golovniy-rinok-yak-rozvivaetsya-i-zrostaе-ukrainskiy-eksport-v-es-02032023-12061>