

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

**ЗАТВЕРДЖЕНО**  
на засіданні кафедри  
обліку і бізнес-консалтингу  
Протокол № 1 від 25.08.2023 р.



Каріна НЕМАШКАЛО

**ЕКОНОМІЧНИЙ КОНСАЛТИНГ В УПРАВЛІННІ ВАРТІСТЮ  
ПІДПРИЄМСТВА**

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	<b>07 "Управління та адміністрування"</b>
Спеціальність	<b>071 "Облік і оподаткування"</b>
Освітній рівень	<b>другий (магістерський)</b>
Освітня програма	<b>"Облік і аудит"</b>

Статус дисципліни	<b>вибіркова</b>
Мова викладання, навчання та оцінювання	<b>українська</b>

Розробник:  
канд. екон. наук,  
доцент

Юлія ЧАСОВНИКОВА

Завідувач кафедри  
обліку та бізнес-консалтингу  
докт. екон. наук.,  
професор

Андрій ПИЛИПЕНКО

Гарант програми  
докт. екон. наук.,  
професор

Світлана ЛАБУНСЬКА

Харків  
2023

## ВСТУП

Актуальність навчальної дисципліни та її необхідність та роль у підготовці фахівців.

Метою навчальної дисципліни «Економічний консалтинг в управлінні вартістю підприємства» є формування знань і навичок стосовно економічних консультаційних послуг, проведення діагностики економічної ситуації суб'єктів господарювання та здійснення на цій основі управління вартістю підприємства.

Завданнями навчальної дисципліни є:

визначення організаційних основ консультаційних послуг, порядку їх проведення;

вивчення інфраструктури консалтингу;

дослідження циклу консалтингу від планування здійснення консалтингових послуг до впровадження змін в організацію замовника;

аналіз моделей економічного консалтингу;

дослідження особливостей здійснення консалтингових послуг консультантами з економіки й управління;

визначення напрямків прийняття управлінських рішень в оцінці вартості підприємства;

здійснення діагностики економічної ситуації організації та надання рекомендацій щодо поліпшення стану клієнта;

визначення підходів щодо оцінки вартості нематеріальних активів та оцінки корпоративних прав.

Предметом навчальної дисципліни є економічна консультаційна діяльність в управлінні вартістю підприємства.

Об'єктом навчальної дисципліни є знання, уміння і навички у сфері економічного консалтингу.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
PH05.	ЗК01.
PH06.	ЗК04.
PH10.	СК09.
PH17.	ЗК05.
PH18.	ЗК10.

де, PH05. Володіти інноваційними технологіями, обґрунтовувати вибір та пояснювати застосування нової методики підготовки і надання облікової інформації для потреб управління суб'єктом господарювання.

ЗК01. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

РН06. Визначати інформаційні потреби користувачів облікової інформації в управлінні підприємством, надавати консультації управлінському персоналу суб'єкта господарювання щодо облікової інформації.

ЗК04. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

РН10. Збирати, оцінювати та аналізувати фінансові та нефінансові дані для формування релевантної інформації в цілях прийняття управлінських рішень.

СК09. Здатність здійснювати діяльність з консультування власників, менеджменту підприємства та інших користувачів інформації у сфері обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування.

РН17. Готувати й обґрунтовувати висновки задля консультування власників, менеджменту суб'єкта господарювання та інших користувачів інформації у сфері обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування.

ЗК05. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

РН18. Дотримуватися норм професійної та академічної етики, підтримувати врівноважені стосунки з членами колективу (команди), споживачами, контрагентами, контактними аудиторіями

ЗК10. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

## **ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

### **Зміст навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. Консалтинг як елемент інфраструктури підтримки бізнесу**

##### **Тема 1. Економічний консалтинг. Види консалтингових послуг**

###### **1.1. Поняття консалтингу та його функції.**

Визначення консалтингу, консультанта, клієнта. Функції консультування. Інфраструктура консалтингу. Основні принципи консалтингу.

###### **1.2. Класифікація консалтингових послуг**

Міжнародна класифікація консалтингових послуг. Класифікація Європейської федерації асоціацій консультантів з економіки і управління. Різновиди економічного консалтингу: управлінський, юридичний, маркетинговий, оціночний, інвестиційний, бухгалтерський, інформаційний, кадровий.

###### **1.3. Основні моделі консалтингу**

Експертний консалтинг. Проектний консалтинг. Процесний консалтинг. Інтеграційний консалтинг.

##### **Тема 2. Етапи консультування**

###### **2.1. Підготовчий етап**

Підготовка клієнтської організації до консультування. Встановлення консультантом контакту з потенційними клієнтами. Обговорення, дослідження планування. Укладання угоди на консультування.

###### **2.2. Діагностика та планування дій**

Збір і обробка попередньої інформації. Обмін думками, обговорення в групі, доповідь попередніх результатів керівнику. Обробка попередньої інформації. Побудова дерева цілей. Вибір генеральної мети. Оцінка можливостей продовження роботи з клієнтом.

### **2.3. Етап впровадження та завершення консультаційних послуг**

Розробка можливих сценаріїв розвитку підприємства. Ухвалення рішення про реалізацію програми. Розробка технології освоєння і узгодження з керівником.

Деталізація процедури освоєння по термінах і відповідальних особах. Навчання співробітників клієнтської організації діям в нових умовах. Підготовка завершального звіту про отримані результати. Оцінка ефективності. Підписання акту про приймання послуг з консультування.

### **Тема 3. Юридичний консалтинг**

#### **3.1. Юридичний захист інтересів бізнесу**

Виявлення правових ризиків організації клієнта. Збір інформації та аналіз ділового стану клієнта. Розробка механізмів мінімізації юридичних наслідків.

#### **3.2. Внутрішня юридична робота**

Абонентське обслуговування. Складання установчих документів та рішень учасників організації. Складання внутрішніх нормативних документів юридичної особи. Розробка та аналіз цивільних та господарських договорів. Реєстраційні процедури.

#### **3.3. Зовнішні напрямки юридичного консалтингу**

Судова практика. Здійснення дозвільних процедур. Реєстрація торгових знаків. Консультування з приводу іноземного інвестування. Виявлення та аналіз юридичних ризиків. Представництво в державних органах. Інформування про зміни законодавства, прогнозування майбутніх змін.

### **Тема 4. Маркетинговий консалтинг**

#### **4.1. Особливості здійснення маркетингового консалтингу**

Програма розвитку консультацій. Маркетингові методи і заходи в управлінському консалтингу. Маркетингова стратегія. Маркетингова робота з наявними клієнтами. Залучення нових клієнтів. Пошук клієнтів.

#### **4.2. Принципи маркетингових консультаційних послуг**

Пропозиції замовнику (планування, підготовка, презентація). Укладання консалтингового контракту. Встановлення винагороди. Структура, планування та підбір персоналу для здійснення консалтингового проекту. Керівництво та контроль за виконанням замовлення. Підготовка звітів замовнику і консультаційній фірмі.

#### **4.3. Надання окремих маркетингових послуг**

Техніка маркетингу. Бенчмаркінг – технологія маркетингового консалтингу. Наймінг – створення імені, розробка назв, слоганів. Консалтинг в торгівельних фірмах. Міжнародний маркетинг. Транспортування товарів. Реклама.

### **Тема 5. Інвестиційний консалтинг**

#### **5.1. Організація інвестиційного консалтингу**

Особливості інвестиційного консалтингу. Пошук оптимальної схеми фінансування поточної діяльності клієнта. Запропонування шляхів фінансування проектів організації. Аналіз умов фінансування. Організація підготовки і підписання угоди з інвестором.

## **5.2. Складові інвестиційного консультування**

Аналіз поточної ситуації організації щодо необхідності залучення інвестицій. Розробка рекомендацій щодо вкладення коштів в компанію. Розробка та реалізація схем акумулювання коштів організації-клієнта. Розробка стратегії проведення операцій з цінними паперами. Аналітичне забезпечення діяльності.

## **5.3. Переваги інвестиційного консалтингу**

Використання послуг консультантів для іншого погляду на особливості підприємства. Використання системного підходу для визначення специфіки функціонування підприємства. Збір та аналіз інформації для обґрунтування конкурентних переваг клієнта.

## **Тема 6. Оціночний консалтинг**

### **6.1. Професійна оціночна діяльність**

Нормативно-законодавче регулювання оціночної діяльності в Україні. Форми здійснення оціночної діяльності. Суб'єкти оціночної діяльності. Засоби оцінки. Оцінка майна. Процедури оцінки майна. Контроль оціночної діяльності.

### **6.2. Напрями оціночного консалтингу**

Оцінка майна та майнових прав. Оцінка об'єктів інтелектуальної власності та об'єктів авторського права. Оцінка дебіторської заборгованості. Огляд фінансово-господарської діяльності підприємства-боржника в рамках фінансової реструктуризації боржника. Оцінка ефективності контролю банком Фонду фінансування будівництва. Аналітичне дослідження ринків. Бізнес-планування.

### **6.3. Методи оціночного консалтингу**

Витратний метод оцінки майна та його характеристика. Визначення зносу об'єкту. Дохідний метод оцінки майна. Варіанти його застосування. Метод капіталізації доходів. Метод дисконтування грошових потоків. Порівняльний метод оцінки майна. Метод парних продажів. Метод валового рентного мультиплікатора.

## **Тема 7. Визначення вартості нематеріальних активів та оцінка корпоративних прав**

### **7.1. Підходи до визначення вартості нематеріальних активів**

Способи розрахунку вартості нематеріальних активів. Витратний підхід. Порівняльний підхід. Доходний підхід. Методи оцінювання вартості нематеріальних активів.

### **7.2. Процес реалізації корпоративних прав**

Види господарських товариств та об'єднань підприємств. Особливості корпоративних протиріч. Канали реалізації корпоративних прав. Процедура реалізації корпоративних прав через інвестиційні фонди. Структура процесу інвестування. Учасники, які забезпечують процедуру інвестування у корпоративні права підприємств.

### **7.3. Оцінка корпоративних прав**

Права акціонерів. Права управління в залежності від розміру пакету акцій.

Право на отримання дивідендів. Право на інформацію. Переважне право на придбання акцій акціонерного товариства пропорційно частці в загальній кількості акцій. Отримання частини майна акціонерного товариства у випадку його ліквідації. Обов'язки акціонерів. Причини завищеної чи заниженої оцінки корпоративних прав.

## **Тема 8. Інші види консалтингових послуг**

### **8.1. Фінансовий консалтинг**

Вирішення завдань оцінки і підвищення поточної фінансової ефективності діяльності організації. Зміцнення фінансового становища організації на перспективу. Фінансове планування й контроль. Оподаткування, бухгалтерський й управлінський облік. Кредитування, страхування.

### **8.2. Кадровий консалтинг**

Розробка рішення з питань підбору персоналу, контролю кадрового складу, системи оплати праці, підвищення кваліфікації й управління кадрами, охорони праці та психологічного клімату в колективі.

### **8.3. IT-консалтинг**

Розробка рекомендацій щодо впровадження систем автоматизованого проектування і автоматизованих систем управління. інформаційно-пошукових систем, застосування комп'ютерів у діяльності підприємства.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2.

Таблиця 2

## **Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань**

Назва теми та / або завдання	Зміст
Завдання 1. Тема 1. Економічний консалтинг. Види консалтингових послуг	Визначення переваг та недоліків внутрішніх та зовнішніх консультантів та відмінностей між поганим та хорошим консультантами в процесі комунікації при подачі пропозицій.
Завдання 2. Тема 2. Етапи консультування	Визначення варіантів дії консультанта у випадку важких моральних ситуацій для збереження ділової репутації та етичних норм.
Завдання 3. Тема 3. Юридичний консалтинг	Вирішення юридичних питань щодо правомірності угод та дозвільних документів аргументуючи відповідно до вимог законодавства.
Завдання 4. Тема 4. Маркетинговий консалтинг	Оцінка можливості удосконалення організаційної структури управління маркетингом, визначення обсягів продажів фірми.
Завдання 5. Тема 5. Інвестиційний консалтинг	Розрахунок майбутньої вартості грошей, відсотків по депозиту, процентної ставки прибутковості інвестицій, аналіз прибутковості підприємства.
Завдання 6. Тема 6. Оціночний консалтинг	Оцінка вартості товарного знаку, земельної ділянки, розрахунок загального коефіцієнту капіталізації.
Завдання 7. Тема 7.	Визначення доцільності продажу нематеріальних активів.

Визначення вартості нематеріальних активів та оцінка корпоративних прав	Розрахунок економічного ефекту.
Завдання 8. Тема 8. Інші види консалтингових послуг	Оптимізація документообігу та системи внутрішньої звітності, визначення технологій кадрового консалтингу.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

### Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Завдання 1. Тема 1. Економічний консалтинг. Види консалтингових послуг	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми.
Завдання 2. Тема 2. Етапи консультування	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою, підготовка до практичного заняття.
Завдання 3. Тема 3. Юридичний консалтинг	Самостійне опрацювання лекційного матеріалу, огляд теоретичного матеріалу з теми, підготовка до практичного заняття.
Завдання 4. Тема 4. Маркетинговий консалтинг	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою, вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.
Завдання 5. Тема 5. Інвестиційний консалтинг	Вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, огляд теоретичного матеріалу з теми.
Завдання 6. Тема 6. Оціночний консалтинг	Самостійне опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою
Завдання 7. Тема 7. Визначення вартості нематеріальних активів та оцінка корпоративних прав	Огляд теоретичного матеріалу з теми, вивчення лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття.
Завдання 8. Тема 8. Інші види консалтингових послуг	Самостійне опрацювання лекційного матеріалу, огляд теоретичного матеріалу з теми, підготовка до практичного заняття.

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

### МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Тема 1, 3, 4, 5, 6, 8), проблемна лекція (Тема 2, 7), тощо).

Наочні (демонстрація (Тема 2), тощо).

Практичні (практична робота (Тема 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8), кейс-метод (Тема 3, 4, 5, 6), тощо).

## **ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ**

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

**Поточний контроль** здійснюється під час проведення лекційних, та практичних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів. Максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

**Підсумковий контроль** включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

**Семестровий контроль** проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

**Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною** визначається сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (20 балів), письмова контрольна робота (10 балів), колоквиум (20 балів), наукова робота (10 балів), тощо.

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів).

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання.

### **1. Діагностичне завдання**

1. У Європейському довіднику консультантів з менеджменту виділено \_\_\_\_\_ груп консультаційних послуг.

2. Оберіть правильну відповідь

Консалтингова пропозиція – це пропозиція, яка повинна містити: характеристика методології, яка буде використовуватися:



- а) опис команди консультантів
  - б) опис джерел інформації про консультантів
  - в) опис шляхів пошуку інформації про консультантів
- підхід до управління проектом з описом:
- а) відповідальності команди консультантів
  - б) обов'язків команди консультантів
  - в) прав команди консультантів

3. Призначення консультування полягає в

- а) надання клієнту допомоги у вирішенні управлінських завдань
- б) прийняття за клієнта управлінських рішень

4. Юридичне консультування – це

- а) перевірка внутрішніх документів підприємства на відповідність

законодавчим вимогам

- б) підготовка та коректування законопроектів відповідно до потреб бізнесу
- в) проведення конференцій, презентацій на тему юридичних аспектів бізнесу

5. Консалтинг з інжинірингу – це

- а) підготовка та забезпечення виробничого процесу
- б) допомога в сфері підготовки фінансових звітів
- в) проведення конференцій, презентацій, бізнес-тренінгів

## **2. Стереотипне завдання**

1. Вартість нерухомого майна підприємства складається із вартості земельної ділянки та вартості будівель у співвідношенні 1 : 4. Коефіцієнти капіталізації для землі та будівель дорівнюють 12 % та 18 % відповідно.

Від використання нерухомості очікується щорічний чистий операційний дохід в розмірі 100 000 грн.

Необхідно оцінити вартість земельної ділянки, використовуючи метод середньозваженого коефіцієнта капіталізації.

2. Фірма «АВС» планує купити офісні приміщення під здачу в оренду за 220 000 грн. Від здачі в оренду очікують одержати такі прибутки:

- 1 рік – 95 000 грн.,
- 2 рік – 100 000 грн.,
- 3 рік – 130 000 грн.,
- 4 рік – 120 000 грн.

Ставка відсотка становить 18 % річних.

Необхідно, оцінити доцільність інвестиційного рішення та визначити якою буде сьогоднішня цінність прибутку за 4 роки.

3. Фірма «АВС» звернулась до консалтингової фірми з проханням про організацію переходу на хмарну форму обліку.

Консалтингова фірма вже не перший рік здійснює аудит-консалтинг фірми «АВС» і добре знає особливості та проблеми організації і може чітко сформулювати основні завдання при постановці хмарного обліку.

Який вплив може зробити даний вид послуги на незалежність при подальшому здійсненні аудиту фірми «АВС»?

### ***3. Евристичне завдання***

Вам пропонується заснувати власний бізнес-проект – кілінгова компанія. Необхідно обґрунтувати:

перспективи запропонованого бізнесу (конкуренція, сегмент ринку, попит);

план створення фірми (організаційно-правова форма, оподаткування, реєстрація);

інвестиційний план (необхідні матеріальні ресурси, джерела коштів, рентабельність, окупність);

кадрове забезпечення (пошук робітників, які спеціалісти, постійні чи тимчасові співробітники, аутсорсинг, мотивація);

маркетинг (просування, пропозиція, реклама).

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

#### ***Діагностичне завдання (5 балів)***

Діагностичне завдання оцінюється по 1 балу за кожне тестове завдання.

#### ***Стереотипне завдання (21 бал)***

Стереотипне завдання оцінюється по 7 балів за кожне завдання. Бали виставляються при повному рішенні завдань. У разі неповного рішення або невідповідності сум бали пропорційно знижуються.

6 балів – правильний хід рішення, але арифметичні помилки при рішенні;

5 балів – правильний хід рішення, але помилки в методиці розрахунку показників;

4 бала – правильний хід рішення, але неправильні розрахунки;

3 бали – правильний хід рішення, але неправильні висновки;

2 бали – неправильний хід рішення при вірно обраній методиці;

1 бал – неправильний хід рішення, помилки в методиці розрахунку показників.

### **Евристичне завдання (14 балів)**

Евристичне завдання оцінюється в 14 балів. Бали виставляються за повне рішення завдання із повним обґрунтуванням обраного виду бізнесу та складових проекту.

При неповній відповіді, відсутності перелічених в завданні елементів, відсутності сформованого результату бали пропорційно знижуються.

## **РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА**

### **Основна**

1. Гонтарева І. В. Управління консалтинговою діяльністю: конспект лекцій. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 136 с. URL : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/9487>
2. Васильєв О. В., Піддубна Л. І., Єфремова Л. В. Особливості оцінки майна та майнових прав : монографія. - Електрон. текстові дан. - Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. - 199 с. : іл. - Загол. з титул. екрану. - Бібліогр.: с. 184-197. URL : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/18547>

### **Додаткова**

3. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Організація інформаційно-консультаційної діяльності: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 408 с.
4. Безкровний М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д. Управлінський консалтинг: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2015. 336 с.
5. Васильєв О. В. Класифікація інфраструктурних елементів економічного консалтингу / О. В. Васильєв, І. В. Мількін // Прогнозування та моделювання соціально-економічних процесів сьогодення: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 13-14 січня 2017р.) – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2017. – С. 19-21. URL : <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16523>
6. Марченко О. С. Бізнес-консалтинг: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 134 с.
7. Часовнікова Ю. С. Бізнес-план малого підприємства – сучасні підходи до складання / Ю. С. Часовнікова // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика – матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків – м. Торунь, 16 квіт. 2021 р. : тези допов. – Днепр: Середняк Т. К., 2021. – С. 330-331. URL : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25657>

8. Шевченко Л. С. Стратегічний бізнес-консалтинг : навч. посіб. / Л. С. Шевченко. – Харків : Право, 2019. – 302 с.

### **Інформаційні ресурси**

9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

10. Державна податкова служба України. Офіційний портал URL : <https://tax.gov.ua>

11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

12. Сторінка курсу на платформі Moodle (персональна навчальна система) URL : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=10215>