


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Львівський національний університет імені Івана Франка**  
**Кафедра економіки підприємства**

**“ЗАТВЕРДЖУЮ”**

Завідувач кафедри економіки  
підприємства

 проф. Світлана УРБА  
“30” серпня 2022 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**УМОВИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В ЄС**

(шифр і назва навчальної дисципліни)  
освітній рівень перший «бакалаврський» рівень

галузь знань 07 “Управління та адміністрування”  
(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 076 “Підприємництво, торгівля та біржова діяльність”  
(шифр і назва напрямку підготовки)

освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

факультет Економічний  
(назва факультету)

**2022 – 2023 навчальний рік**

Робоча програма навчальної дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Розробник: **Швець Анжела Ігорівна**, кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємства

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки підприємства  
Протокол від “30” серпня 2022 р. № 1

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів, – 3	Галузь знань <u>07 «Управління та адміністрування»</u> (шифр, назва)	Нормативна	
Модулів – 2	Спеціальність <u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u> (шифр, назва)	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2	Освітня програма <u>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u>	2-й	1-й
Курсова робота		Семестр	
Загальна кількість годин - 90		1-й	1-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 7,25	Освітній ступінь:  <i>магістр</i>	16 год.	6 год.
		Практичні, семінарські	
		16 год.	4 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
		58 год.	80 год.
		Індивідуальні завдання: год.	
		Вид контролю: залік	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми здобуття освіти – 1:1,8;

для заочної форми здобуття освіти – 1:8.

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

**Метою** вивчення вибіркової дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» є ознайомлення студентів із завданнями надання знань про теоретичні і практичні основи ведення європейського бізнесу, сучасні норми та правила його здійснення, вмінь та навичок орієнтування у сучасному стані та тенденціях розвитку європейського бізнесу.

**Завданнями** вивчення дисципліни оволодіння сучасними підходами ведення бізнесу в ЄС та інструментами для їх вирішення, а саме:

- комплексного бачення про структуру та принципи функціонування європейського бізнесу;
- вивчення системи регулювання європейського бізнесу та моделей його взаємодії з державами Європи;
- вивчення особливостей функціонування європейського бізнесу в різних секторах економіки;
- надання знань про професійну культуру бізнесової діяльності в країнах Європи;
- надання знань у сфері аналізу перспектив та оцінки наслідків ведення європейського бізнесу.

У результаті вивчення дисципліни студент набуває:

### **Загальні компетентності (ЗК):**

ЗК1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

### **Спеціальні (фахові) компетентності (СК):**

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких структур.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій діяльності.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

### **Програмні результати навчання:**

ПРН 1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва.

ПРН 6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької діяльності.

ПРН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких структур за умов невизначеності та ризиків.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

#### **Знати:**

- основні моделі та види європейського бізнесу, обґрунтовувати сутність і мотивацію ведення бізнесу в сучасній Європі
- правове забезпечення регулювання та ведення бізнесу в ЄС, прогнозувати сучасні тенденції його розвитку, розуміти механізми його дії та впливу на функціонування європейських суб'єктів господарювання
- основи корпоративної соціальної відповідальності, особливості міжкультурних комунікацій бізнесової діяльності в країнах Європи
- систему регулювання та особливостей функціонування бізнесу в ЄС в сфері торгівлі, обґрунтовувати закономірності і прогнозувати сучасні тенденції її розвитку
- впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на функціонування суб'єктів європейського бізнесу.

#### **Вміти:**

- аналізувати систему регулювання та особливостей функціонування бізнесу в промисловому секторі економіки ЄС, обґрунтовувати закономірності і прогнозувати тенденції його розвитку

- проводити аналіз системи регулювання та особливостей функціонування бізнесу в інноваційно-інвестиційному секторі економіки ЄС, обґрунтувати закономірності і прогнозувати тенденції його розвитку
- аналізувати систему регулювання та особливості функціонування бізнесу в енергетичному секторі економіки ЄС, обґрунтувати закономірності і прогнозувати тенденції його розвитку
- аналізувати систему регулювання та особливості функціонування бізнесу в аграрному секторі економіки ЄС, виявляти закономірності і сучасні тенденції його розвитку
- проводити аналіз системи регулювання бізнесом в окремих країнах ЄС, визначати параметри системи відносин у зовнішньому і внутрішньому середовищі бізнесу в країнах ЄС, чинники, що визначають розвиток європейського бізнесу
- обґрунтувати закономірності і сучасні тенденції розвитку бізнесу в окремих європейських країнах.

### **3. Програма навчальної дисципліни**

#### **Змістовий модуль 1. ОСНОВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

##### **Тема 1. Основні інструменти торгової політики ЄС: тарифне регулювання**

1. Інструменти захисту торгівлі в ЄС: антидемпінгові, антисубсидіарні та превентивні заходи.
2. Функції Європейської комісії в системі захисту торгівлі в ЄС.
3. Інструменти обмеження імпорту продукції в ЄС.

##### **Тема 2. Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент торгової політики ЄС**

1. Бар'єри ведення бізнесу в ЄС.
2. Дії уряду в рамках вільної торгівлі з ЄС.
3. Європейська Бізнес Асоціація: бачення, місія, цінності, умови вступу, документи для вступу, інструменти діяльності.

##### **Тема 3. Франчайзинг в ЄС**

1. Особливості франчайзингу в ЄС.
2. Можливості для українських підприємців у сфері застосування франчайзингу.
3. Загрози для українських виробників у сфері застосування франчайзингу.
4. Відповідність стандартам ЄС: плюси і мінуси для українських підприємців-франчайзерів.

## **Змістовий модуль 2. ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА ЄС**

### **Тема 4. Ринок торгівлі товарами та послугами в ЄС**

1. 10 кроків успішного експорту: характеристика кожного.
2. Інтернет-ресурси для експортерів в ЄС: суть, інформація.
3. Офіс з просування експорту: суть, напрями діяльності.

### **Тема 5. Зовнішня торгівля України та ЄС**

1. Зовнішньоторговельні відносини України та ЄС: Експорт та імпорт товарів та послуг України: товари/послуги, країни.
2. Експорт та імпорт товарів та послуг Львівської області: товари/послуги, країни.
3. Основні групи вимог Європейського Союзу, спрямовані на усі товари, що імпортуються на митну територію ЄС.

### **Тема 6. Оподаткування в країнах ЄС**

1. Оподаткування в ЄС: Європейське податкове право, складові.
2. Види діяльності, на які поширюється ПДВ.
3. Транзакції, які підлягають оподаткуванню ПДВ.
4. Випадки відстрочення або скасування сплати ПДВ на митниці.

### **Тема 7. Соціальне підприємництво в ЄС**

1. Розвиток соціального підприємництва в ЄС.
2. Причини виникнення, основні характеристики.
3. Економічний ефект від здійснення соціального підприємництва

### **Тема 8. Маркування в країнах ЄС**

1. СЄ маркування (Європейський сертифікат відповідності): визначення та роль знаку СЄ.
2. Принципи нанесення маркування СЄ, відповідальні за нанесення знаку СЄ.
3. Продукція, що підлягає і не підлягає маркуванню знаком СЄ.
4. Інші знаки маркування в ЄС, окрім СЄ.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	ср		о	л	п	лаб	інд
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Модуль 1</b>												
<b>Змістовий модуль 1. Основи європейської інтеграції</b>												
<b>Тема 1.</b> Основні інструменти торгової політики ЄС: тарифне регулювання	10	2	2			6	9	0,5	0,5			8
<b>Тема 2.</b> Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент торгової політики ЄС	12	2	2			8	11,5	1	0,5			10
<b>Тема 3.</b> Франчайзинг в ЄС	12	2	2			8	15,5	1	0,5			14
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>34</b>	<b>6</b>	<b>6</b>			<b>22</b>	<b>36</b>	<b>2,5</b>	<b>1,5</b>			<b>32</b>
<b>Модуль 2</b>												
<b>Змістовий модуль 2. Торговельні відносини України та ЄС</b>												
<b>Тема 4.</b> Ринок торгівлі товарами та послугами в ЄС	10	2	2			6	9	0,5	0,5			8
<b>Тема 5.</b> Зовнішня торгівля України та ЄС	12	2	2			8	11,5	1	0,5			10
<b>Тема 6.</b> Оподаткування в країнах ЄС	12	2	2			8	13,5	1	0,5			12
<b>Тема 7.</b> Соціальне підприємництво в ЄС	11	2	2			7	11	0,5	0,5			10
<b>Тема 8.</b> Маркування в країнах ЄС	11	2	2			7	9	0,5	0,5			8
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>56</b>	<b>10</b>	<b>10</b>			<b>36</b>	<b>54</b>	<b>3,5</b>	<b>2,5</b>			<b>48</b>
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>16</b>	<b>16</b>			<b>58</b>	<b>90</b>	<b>6</b>	<b>4</b>			<b>80</b>

#### 5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	<i>не передбачено навчальним планом</i>	

#### 6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Тема 1. Основні інструменти торгової політики ЄС: тарифне регулювання.	2	0,5
2.	Тема 2. Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент торгової політики ЄС.	2	0,5



3.	Тема 3. Франчайзинг в ЄС.	2	0,5
4.	Тема 4. Ринок торгівлі товарами та послугами в ЄС.	2	0,5
5.	Тема 5. Зовнішня торгівля України та ЄС.	2	0,5
6.	Тема 6. Оподаткування в країнах ЄС.	2	0,5
7.	Тема 7. Соціальне підприємництво в ЄС.	2	0,5
8.	Тема 8. Маркування в країнах ЄС.	2	0,5

### 7. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	<i>не передбачено навчальним планом</i>	

### 8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1.	Тема 1. Основні інструменти торгової політики ЄС: тарифне регулювання.	6	8
2.	Тема 2. Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент торгової політики ЄС.	8	10
3.	Тема 3. Франчайзинг в ЄС.	8	14
4.	Тема 4. Ринок торгівлі товарами та послугами в ЄС.	6	8
5.	Тема 5. Зовнішня торгівля України та ЄС.	8	10
6.	Тема 6. Оподаткування в країнах ЄС.	8	12
7.	Тема 7. Соціальне підприємництво в ЄС.	7	10
8.	Тема 8. Маркування в країнах ЄС.	7	8

### 9. Індивідуальні завдання

Індивідуальне навчально-дослідне завдання є видом позааудиторної самостійної роботи студента навчального, навчально-дослідницького характеру, яке використовується в процесі вивчення програмного матеріалу навчальної дисципліни.

Метою індивідуального завдання є самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизація, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань студента з навчальної дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» та розвиток навичок самостійної роботи.

Кожен студент самостійно виконує індивідуальне завдання під керівництвом викладача, яке складає 30% підсумкового балу з дисципліни. Завдання можуть мати

комплексний характер, у такому разі до їх виконання можуть залучатися кілька студентів.

### **10. Методи навчання**

Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчальної дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» є:

- метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації);
- метод практичного засвоєння курсу з допомогою складання тестових завдань, вирішення задач та ситуацій з метою набування умінь і практичних навичок (практичні заняття);
- метод модульного контролю з допомогою періодичного складання модулів за тематикою лекційних та практичних занять;
- метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення задач та ситуацій, написання індивідуальних завдань на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації (в т.ч. законодавчих актів) з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь та практичних навичок (самостійна робота);
- електронні матеріали у системі (платформі) Moodle.

Під час навчання застосовуватимуться презентація, лекції, комплексні модулі та завдання, колаборативне навчання (групові проекти, спільні розробки), дискусія, підготовка кваліфікаційної роботи, написання наукових праць та розробок.

### **11. Методи контролю**

Оцінювання проводиться за 100 бальною шкалою.

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- практичні заняття – 30% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 30 балів;
- модулі – 40% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 40 балів;
- індивідуальне завдання – 30% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 30 балів.

Підсумкова максимальна кількість – 100 балів.

*Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.*

При викладанні дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» використовуються такі методи контролю:

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має за мету перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є контрольні роботи і тестування.

Об'єктами поточного контролю знань студентів з дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» є:

- 1) систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
- 2) виконання модульних (контрольних) завдань;
- 3) підготовка і захист індивідуального завдання.

При оцінці систематичності та активності роботи студента на практичних заняттях враховується:

- рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях;
- активність при обговоренні дискусійних питань;
- результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо.

При оцінці виконання модульних (контрольних) завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.

Оцінювання індивідуального завдання здійснюється за сформованими критеріями, які охоплюють рівень виконаного завдання, а також продемонстровані знання в процесі його захисту.

#### Засоби діагностики успішності навчання

Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу.

Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним та проміжним контролем знань упродовж семестру.

З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:

- для поточного контролю – усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій, виконання індивідуальних завдань;
- для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.

#### *Засоби поточного контролю:*

<b>Засоби контролю</b>	<b>Кількість балів</b>
Поточне опитування на практичних заняттях	30
Індивідуальне завдання	30
Змістовий модуль 1	40
Змістовий модуль 2	

**Письмові роботи:** Студенти виконують індивідуальне письмове завдання.

**Академічна доброчесність:** Роботи студентів мають бути їхніми оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикавання джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі

студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

**Відвідання занять** є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

**Література.** Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

**Політика виставлення балів.** Враховуються бали набрані на поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

## 12. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою.

Максимальна кількість балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС», яка завершується заліком, становить за поточну успішність 100 балів.

При оформленні документів за залікову сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами.

Поточне тестування та самостійна робота								Сума
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2					100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
10	15	15	10	10	15	15	10	

**Змістовний модуль 1.** Основи європейської інтеграції.

**Змістовний модуль 2.** Торговельні відносини України та ЄС.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
81-89	<b>B</b>	добре	
71-80	<b>C</b>		
61-70	<b>D</b>	задовільно	
51-60	<b>E</b>		
0-50	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання

### 13. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення навчальної дисципліни «Умови ведення бізнесу в ЄС» включає:

- 1) Методичні рекомендації до вивчення дисципліни.
- 2) Опорний конспект лекцій.
- 3) Навчальні посібники, які містять ілюстративні матеріали, а також завдання для самостійної роботи студента.
- 4) Інтернет-ресурси.

### 14. Рекомендована література

#### Базова література:

1. Поглиблення відносин між ЄС та Україною. Що, чому і як?/ кол. авторів під ред. М. Емерсона і В. Мовчан. – К: Центр європейських політичних досліджень, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2016. – 255 с.
2. Алгоритм експорту. Що потрібно знати українському експортеру. – Alexandrov & Partners, 2016. – 69 с.
3. Кузь О. М. «Європа регіонів» як ідентичнісний проєкт / О. М. Кузь // Політико-правова ментальність українського соціуму в умовах європейської інтеграції : монографія / [О. О. Безрук, В. С. Бліхар, Л. М. Герасіна та ін.] ; за ред. М. П. Требіна. – Х. : Право, 2019. – С. 149–165.
4. Європейська регіональна політика: підручник / за ред. Крисоватого А. та Ліщинського І.– Тернопіль: ФОП Осадца Ю. В., 2020. 206 с.
5. Мальська М. П. Основи європейської інтеграції : підручник. /М. П. Мальська, Н. В. Антонюк. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 320с.

#### Допоміжна література:

1. Vanhove, N. (2018). Regional policy: A European approach. Routledge.
2. Bachtler, J., & Mendez, C. (2016). EU Cohesion Policy and European integration: The dynamics of EU budget and regional policy reform. Routledge.

3. Pinder, D. (2017). Regional economic development and policy: Theory and practice in the European Community. Routledge.
4. Medeiros, E. (2018). Territorial cohesion: Urban dimension. New York, NY: Springer Berlin Heidelberg.
5. Lishchynskyy I., Savelyev Y., Lyzun M., Borsekova K., Sokołowicz M., Vitališova K., Kurylyak Y. (2016) Innovative Strategies of Territorial Development of V4 : Experience for Ukraine [Електронний ресурс] / Y. Savelyev, I. Lishchynskyy, M. Lyzun [et al.]. - Ternopil : Terno-graf, 2016. - 216 p.

### **15. Інформаційні ресурси**

1. Угода про Асоціацію між ЄС та Україною "Короткий посібник з Угоди про Асоціацію" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association\\_agreement/guide.pdf](http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/association_agreement/guide.pdf)
2. \_agreement/guide.pdf
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/comeuroint/doccatalog/document?id=56219>
4. ua/comeuroint/doccatalog/document?id=56219
5. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>
6. Зовнішня торгівля між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/ugoda-pro-asociaciyu/bucklets/encyclopaediaukr-part2.pdf>
7. Євроінтеграційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>
8. Представництво України при Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobotnictvo-ukrayina-yes>