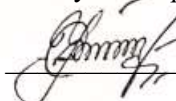


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Кафедра економіки підприємства

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Завідувач кафедри економіки підприємства

 проф. Світлана УРБА

"30" серпня 2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
"ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ"

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітній рівень Бакалавр

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)

2023 – 2024 навчальний рік

"Торговельна діяльність". Робоча програма навчальної дисципліни для студентів галузі знань 07 "Управління та адміністрування" спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".
– Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2023. – 14 с.

Розробник: Магас В.М., кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства

Робоча програма схвалена на засіданні кафедри економіки підприємства.

Протокол № 1 від «30» серпня 2023 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>07 «Управління та адміністрування»</u> (шифр, назва)	Нормативна	
Модулів – 2	Спеціальність <u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u> (шифр, назва)	<i>Рік підготовки:</i>	
Змістових модулів – 3		<i>3-й</i>	<i>3-й</i>
Загальна кількість годин - 120		<i>Семестр</i>	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 3,6	Освітня програма <u>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u> Освітній ступінь: <i>бакалавр</i>	<i>Лекції</i>	
		<i>32 год.</i>	<i>18 год.</i>
		<i>Практичні, семінарські</i>	
		<i>32 год.</i>	<i>6 год.</i>
		<i>Лабораторні</i>	
		<i>0 год.</i>	<i>0 год.</i>
		<i>Самостійна робота</i>	
		<i>56 год.</i>	<i>96 год.</i>
		<i>Індивідуальні завдання:</i>	
		<i>0 год.</i>	
Вид контролю: <i>Іспит</i>			

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

для денної форми здобуття освіти – 1 : 0,88;

для заочної форми здобуття освіти – 1 : 4,00.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни є набуття теоретичні знань та практичних навиків з питань економіки, організації та технології здійснення торговельної діяльності в сучасних умовах господарювання.

Завдання вивчення дисципліни: розглянути теоретичні засади та загальний порядок здійснення торговельної діяльності, вивчити правові, організаційно-економічні та технологічні аспекти провадження роздрібною та оптовою торгівлі.

В результаті вивчення курсу студент повинен:

знати сутність, зміст та значення торгової діяльності; нормативно-правове регулювання торговельної діяльності в Україні; суть і особливості роздрібною торгівлі, її функції; види і класифікацію роздрібною торговельної мережі; організацію процесу продажу товарів і обслуговування покупців; позамагазинні форми продажу товарів; функції та організацію різних видів оптових посередників; організацію технологічних процесів на складах; економічні та маркетингові аспекти торговельної діяльності.

вміти практично застосовувати набуті знання, зокрема, оцінювати і вибирати найефективніші типи магазинів та форми обслуговування населення; застосовувати комерційні інструменти під час формування системи товароруку і механізмів використання; визначати оптимальний рівень витрат у процесі товароруку; здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємствами оптовою і роздрібною торгівлі; здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі.

У результаті вивчення дисципліни студент набуває наступні компетентності:

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, торговельних та/або біржових структур.
СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржовою діяльності.
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 біржовою діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 3.	Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
ПРН 4.	Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.
ПРН 5.	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.
ПРН 6.	Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Загальні засади провадження торговельної діяльності

Тема 1. Загальні засади торговельної діяльності

Роль торгівлі в цивілізаційному розвитку. Сутність поняття "торгівля", її функції та завдання. Поняття про торговельне підприємство. Ознаки торговельного підприємства. Функції торговельного підприємства. Договір купівлі-продажу – правова основа торговельних операцій. Товарооборот внутрішньої торгівлі в Україні.

Тема 2. Загальний порядок провадження торговельної діяльності на ринку споживчих товарів в Україні

Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності. Порядок провадження торговельної діяльності. Правила торговельного обслуговування споживачів (покупців). Основні санітарні вимоги до підприємства торгівлі та його працівників. Контроль за дотриманням порядку та правил торговельної діяльності.

Тема 3. Роздрібна торговельна діяльність

Суть, зміст і особливості роздрібно торгівлі, її функції. Види і класифікація роздрібно торговельної мережі. Типізація та спеціалізація магазинів, їх сутність та значення.

Тема 4. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців

Технологія торговельних процесів. Класифікація будівель магазинів та вимоги до їх улаштування. Склад і взаємозв'язок приміщень магазину. Улаштування і планування торговельної зали магазину. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині та принципи його раціональної організації. Організація та технологія приймання, зберігання та підготовки товарів до продажу товарів в магазині. Культура торгівлі та основні елементи якості торговельного обслуговування покупців. Методи роздрібного продажу товарів, їх характеристика. Організація процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування. Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину.

Тема 5. Позамагазинні форми продажу товарів

Продаж товарів через дрібно-роздрібну та пересувну мережу. Продаж товарів на ринках. Продаж товарів на ярмарках і базарах. Мережевий маркетинг. Посилкова торгівля. Електронна торгівля.

Змістовий модуль 2. Оптова торговельна діяльність

Тема 6. Види посередників в оптовій торгівлі та їхні функції

Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів. Класифікація і характеристика видів посередників в оптовій торгівлі. Функції різних видів оптових посередників. Послуги, які надають оптові посередники оптовим покупцям і товаровиробникам.

Тема 7. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі

Суть поняття "товаропостачання" та основні вимоги до його організації. Принципи товаропостачання торговельних підприємств. Організація закупівлі товарів. Форми оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір. Організація товароруку.

Тема 8. Складська мережа

Роль складів у процесі руху товарів. Класифікація складів. Структура та призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства.

Тема 9. Організація технологічних процесів на складах

Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації. Процес приймання товарів на складі. Приймання товарів за кількістю та якістю. Зберігання товарів на складі. Комплектування партій товарів і їх відпускання зі складу. Організація праці на складах.

Змістовий модуль 3. Фінансово-економічні аспекти торговельної діяльності

Тема 10. Економіка торговельного підприємства

Започаткування діяльності торговельного закладу. Маркетинг у торговельній діяльності. Планування розвитку торговельної мережі, визначення потреби в торгових об'єктах. Ефективність діяльності торговельного підприємства.

Тема 11. Фінансовий цикл торговельного підприємства

Сутність та структурні характеристики фінансового циклу підприємства. Управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Кредитна політика торговельного підприємства. Політика фінансування оборотних активів торговельного підприємства.

Тема 12. Сучасні тенденції розвитку торгівлі

Розвиток і види торговельних мереж. Корпоративні торговельні мережі. Тенденції розвитку підприємницьких мереж і добровільних об'єднань у торгівлі. Особливості порядку створення франчайзингових мереж у торгівлі. Ефективність функціонування роздрібною торговельною мережі.

4. Структура навчальної дисципліни

	Кількість годин							
	Денна форма				Заочна форма			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Змістовий модуль 1. Загальні засади провадження торговельної діяльності								
Тема 1. Теоретичні засади торговельної діяльності	6	2	2	2	9,5	1	0,5	8
Тема 2. Загальний порядок провадження торговельної діяльності на ринку споживчих товарів в Україні	16	4	4	8	10,5	2	0,5	8
Тема 3. Роздрібна торговельна діяльність	16	4	4	8	10,5	2	0,5	8
Тема 4. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	16	4	4	8	10,5	2	0,5	8
Тема 5. Позамагазинні форми продажу товарів	6	2	2	2	10,5	2	0,5	8
Разом – зм. модуль 1	60	16	16	28	51,5	9	2,5	40
Змістовий модуль 2. Оптова торговельна діяльність								
Тема 6. Види посередників в оптовій торгівлі та їхні функції	7	2	2	3	9,5	1	0,5	8
Тема 7. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережею	7	2	2	3	10,5	2	0,5	8
Тема 8. Складська мережа	7	2	2	3	9,5	1	0,5	8
Тема 9. Організація технологічних процесів на складах	7	2	2	3	9,5	1	0,5	8
Разом – зм. модуль 2	28	8	8	12	39	5	2	32
Змістовий модуль 3. Фінансово-економічні аспекти розвитку торговельної діяльності								
Тема 10. Економіка торговельного підприємства	16	4	4	8	10,5	2	0,5	8
Тема 11. Фінансовий цикл торговельного підприємства	8	2	2	4	9,5	1	0,5	8
Тема 12. Сучасні тенденції розвитку торгівлі	8	2	2	4	9,5	1	0,5	8
Разом – зм. модуль 3	32	8	8	16	29,5	4	1,5	24
Усього годин	120	32	32	56	120	18	6	96

5. Темі семінарських занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	<i>не передбачено навчальним планом</i>	-	-

6. Темі практичних занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	Теоретичні засади торговельної діяльності	2	0,5
2	Загальний порядок провадження торговельної діяльності на ринку споживчих товарів в Україні	4	0,5
3	Роздрібна торговельна діяльність	4	0,5
4	Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	4	0,5
5	Позамагазинні форми продажу товарів	2	0,5
6	Види посередників в оптовій торгівлі та їхні функції	2	0,5
7	Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі	2	0,5
8	Складська мережа	2	0,5
9	Організація технологічних процесів на складах	2	0,5
10	Економіка торговельної діяльності	4	0,5
11	Фінансовий цикл торговельного підприємства	2	0,5
12	Сучасні тенденції розвитку торгівлі	2	0,5

7. Темі лабораторних занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	<i>не передбачено навчальним планом</i>		

8. Самостійна робота

Самостійна робота студента передбачає опрацювання рекомендованої літератури та підготовку до аудиторних занять, поглиблене вивчення окремих аспектів економіки підприємства, підготовку індивідуальних завдань та контрольних заходів (складання змістових модулів та екзаменів).

№ п/п	Назва теми	Кількість годин	
		Денна форма	Заочна форма
1	Теоретичні засади торговельної діяльності	2	8
2	Загальний порядок провадження торговельної діяльності на ринку споживчих товарів в Україні	8	10
3	Роздрібна торговельна діяльність	8	10
4	Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	8	10
5	Позамагазинні форми продажу товарів	2	10
6	Види посередників в оптовій торгівлі та їхні функції	3	8
7	Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі	3	8
8	Складська мережа	3	8
9	Організація технологічних процесів на складах	3	8
10	Економіка торговельної діяльності	8	8
11	Фінансовий цикл торговельного підприємства	4	8
12	Сучасні тенденції розвитку торгівлі	4	8

9. Індивідуальні завдання

Виконання індивідуальних завдань передбачає підготовку рефератів з тематики навчальної дисципліни та їх представлення на практичних заняттях.

Студент має право самостійно обирати тему реферату. Вибір здійснюється, виходячи з науково-практичних інтересів студента, її актуальності та можливостей отримання потрібної інформації.

При виборі теми реферату студент керується проблематикою, піднятою на лекційних та практичних заняттях, або може пропонувати власну тему, за умови її актуальності та відповідності меті та завданням вивчення навчальної дисципліни.

Варіанти тем рефератів

1. Технічне оснащення роздрібних підприємств.
2. Асортиментна політика та товаропросування в оптовій торгівлі.
3. Організація оптового продажу товарів і послуг.
4. Організаційні основи побудови та розміщення роздрібною торговельною мережі.
5. Системи товаропостачання роздрібною торговельною мережі.

6. Особливості асортиментної політики в роздрібній торговельній мережі.
7. Форми та методи продажу в роздрібній торгівлі.
8. Ефективність використання торгових площ магазинів.
9. Обладнання торгових залів магазинів.
10. Добір торговельного немеханічного обладнання для оснащення магазинів.
11. Реєстратори розрахункових операцій і правила їх експлуатації.
12. Характеристика і правила експлуатації вимірювального обладнання.
13. Класифікація та характеристика торговельного холодильного обладнання.
14. Розрахунок потреби, принципи добору і правила експлуатації холодильного обладнання.
15. Інвентар роздрібно-торговельного підприємства
16. Формування асортименту та управління ним у магазині.
17. Методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.
18. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту.
19. Формування асортименту товарів у магазинах.
20. Класифікація форм і методів роздрібно-торговельного продажу товарів.
21. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність.
22. Психологічні аспекти продажу товарів.
23. Дослідження поведінки покупців.
24. Методи активізації продажу товарів
25. Ефективність функціонування роздрібно-торговельної мережі.
26. Комплекс мерчандайзингу як загальний процес управління продажем товарів.
27. Методологічні основи впровадження технологій мерчандайзингу.
28. Рекламно-інформаційна робота в магазині як елемент мерчандайзингу.
29. Управління комплексом мерчандайзингу.
30. Системи і форми електронної торгівлі.
31. Організація Інтернет-магазину.
32. Функціонування Інтернет-магазину.
33. Суть оптових закупівель та їх види.
34. Маркетингове забезпечення оптових закупівель товарів.
35. Форми і методи закупівель товарів у вітчизняного виробника.
36. Зміст договору поставки товарів і обґрунтування його умов.
37. Особливості закупівель товарів у іноземних фірм
38. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі.
39. Технологія розвантажування і внутрішньо складського переміщення товарів.
40. Організація і технологія приймання товарів на складі.
41. Організація і технологія розміщення та зберігання товарів на складах.
42. Організація і технологія відбору та відпуску товарів зі складу.
43. Організація оперативного обліку і контролю за рухом товарів на складі
44. Техніко-економічні показники використання складів.
45. Форми оптового продажу і види оптового обороту.
46. Організація продажу товарів зі складу.
47. Організація транзитної поставки товарів.
48. Особливості дрібнооптового продажу товарів.
49. Визначення потреби в товарах, точки замовлення і порядок оформлення замовлення.
50. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у оптовій торгівлі.

10. Методи навчання

Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчального матеріалу є:

- метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації);
- метод практичного засвоєння курсу з допомогою розв'язування задач та розгляду проблемних 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 поглибленого вивчення рекомендованої літератури, написання рефератів та їх презентації з метою конкретизації й поглиблення базових знань, здобуття необхідних умінь та практичних навичок;
- методи усного та письмового контролю (практичні заняття та самостійна робота).

11. Методи контролю

Для визначення рівня засвоєння студентами навчального матеріалу використовуються такі методи оцінювання знань:

- ✓ поточне тестування після вивчення кожного змістового модуля з врахуванням самостійної роботи та практичних занять;
- ✓ оцінка за самостійну роботу над вивченням теоретичного матеріалу;
- ✓ підсумковий тестовий контроль (екзамен).

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою. Максимальна кількість балів становить за поточну успішність 50 балів, на екзамені – 50 балів.

Поточний контроль знань студентів проводиться за тестовими програмами, складеними для кожного із змістових модулів (50-ти тестів з однією правильною відповіддю з чотирьох запропонованих, максимальна сума балів – 15).

Контроль самостійної роботи проводиться: з теоретичного матеріалу – шляхом поточного опитування, оцінки підготовлених рефератів та рівня їх представлення, з практичних занять – перевірки виконання завдань та вправ.

Підсумковий контроль знань відбувається під час екзамену у вигляді комплексної контрольної роботи, яка включає 50 тестових питань (із однією правильною відповіддю з чотирьох запропонованих).

Поточне тестування та самостійна робота													
Модуль 1					Модуль 2								
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	50	100
10	10	10	10	10	6	6	6	8	8	8	8		

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

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Оцінка в балах	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену	для заліку
90 – 100	A	відмінно	Зараховано
81-89	B	добре	
71-80	C		
61-70	D	задовільно	
51-60	E		
35-50	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

13. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення навчальної дисципліни включає:

- Опорний конспект лекцій.
- Інтерактивний комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни.
- Нормативні документи.
- Ілюстративні матеріали.

14.Рекомендована література

Базова:

1. [Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV.](#)
2. [Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV.](#)
3. [Закон України "Про захист прав споживачів" від 12 травня 1991 року № 1023-XII.](#)
4. [Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності. Глава 30 Господарського кодексу України.](#)
5. [Наказ Міністерства фінансів України від 21.01.2016 № 13, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 11 лютого 2016 р. за № 220/28350 Про затвердження Положення про форму та зміст розрахункових документів/електронних розрахункових документів, Порядку подання звітності, пов'язаної із використанням книг обліку розрахункових операцій \(розрахункових книжок\), форми № ЗВР-1 Звіту про використання книг обліку розрахункових операцій \(розрахункових книжок\).](#)

6. [Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. Затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 15 червня 2006 р. № 833.](#)
7. [Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями. Затверджені наказом Міністерства економіки України 19.04.2007 № 103, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 16 жовтня 2007 р. за № 1181/14448.](#)
8. [Правила роздрібно́ї торгівлі непродовольчими товарами. Затверджені Наказом Міністерства економіки країни 19.04.2007 № 104. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України. 08 листопада 2007 р. за № 1257/14524.](#)
9. [Правила роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами. Затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 11.07.2003 №185. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23 липня 2003 р. за № 628/7949.](#)
10. [Правила роботи дрібно роздрібно́ї торговельної мережі. Затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.96 № 369.](#)
11. Апошій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. 632 с.
12. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
13. Голошубова Н. О., Кавун О. О., Торопков В. М. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 344 с.
14. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності. Видавництво "Центр учбової літератури", 2017, С. 392. https://pidru4niki.com/1630011542558/ekonomika/ekonomichniy_analiz_torgovelnoyi_diyalnosti
15. Мазаракі А. А., Голошубова Н. А. Складське господарство в торгівлі. Справ. посібник. К.: Техніка, 2017. 689 с.
16. Мазаракі А. А., Лагутін В. Д., Герасименко А. Г. Внутрішня торгівля України : монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
17. [Оптова торгівля в Україні : монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208 с.](#)
18. [Управлінський облік у торгівлі : монографія / О.В. Фоміна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 468 с.](#)
19. [Зовнішня торгівля України: XXI століття \[Текст\] : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова \[та ін.\] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.](#)
20. [Внутрішня торгівля України : монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко \[та ін.\] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.](#)
21. [Класифікація непродовольчих товарів : монографія / А.А. Мазаракі, Н.В. Мережко, Л.А. Коптюх та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 592 с.](#)
22. [Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / \[Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.\] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.](#)
23. [Паперові пакувальні матеріали : монографія / В.А. Осика, Л.А. Коптюх. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 464 с.](#)
24. [Маркетинг на ринку продуктів швидкого приготування : монографія / Є. В. Ромат, Т. Л. Мітяєва, Л. О. Попова та ін. ; за наук. ред. А. А. Мазаракі, д-ра екон. наук, проф., академіка НАПН України. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 208 с.](#)
25. [Ринок мінеральної води: потенціал, конкуренція, управління брендом : монографія / Д. С. Файвішенко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 436 с.](#)
26. [Фінансовий цикл підприємства торгівлі : монографія / Н. М. Гуляєва, С. І. Камінський. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 232 с.](#)

27. Саркісян Л. Г., Казакова О. Б. Технологія торговельних процесів. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 296 с.

Додаткова:

28. [Правила роботи закладів \(підприємств\) ресторанного господарства. Затверджені Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 24.07.2002 р. № 219. Зареєстровані в Міністерстві юстиції України 20 серпня 2002 р. за № 680/6968.](#)
29. [Правила роздрібної торгівлі нафтопродуктами. Затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. N 1442. \(в редакції постанови Кабінету Міністрів України від 4 грудня 2019 р. № 1159.](#)
30. [Правила роздрібної торгівлі картоплею та плодоовочевою продукцією. Затверджені наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 08.07.97 № 344. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 серпня 1997 р. за № 353/2157.](#)
31. [Інструкція про Книгу відгуків і пропозицій на підприємствах роздрібної торгівлі та у закладах ресторанного господарства. Затверджено наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 24.06.96 № 349.](#)
32. Адамсон Б., Діксон М. Суперпродавці. Як навчитися продавати, а не «впарювати». К. : Наш формат, 2018. 240 с.
33. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Мітяєва Т. Л. Комерційна діяльність. Харків : Світ Книг, 2015. 452 с.
34. Берман Б., Дж. Еванс Розничная торговля: стратегический поход. М. : Вильямс, 2003. 1184 с.
35. Бланк И. А. Торговый менеджмент. К.: Ольга, Никацентр, 2004. 784 с.
36. Геммонд Р. Мистецтво торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. К. : КМ-Букс, 2019. 416 с.
37. Голмс Ч. Ідеальна машина продажів. Харків: Фабула, 2019. 288 с.
38. Куцик П. О. Організаційно-економічний механізм функціонування оптової торгівлі в ринковому середовищі : монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2011. 320 с.
39. Мазаракі А. А., Ільченко Н. Б. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
40. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Управління продажем : навч. посібник / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков. — К. : КНЕУ, 2011. — 627 [5] с.
41. Пилипчук В. П., Данніков О. В. Маркетинговий аналіз та оцінка ефективності продажу// БІЗНЕСІНФОРМ № 3. – 2016. С. 291-296.
42. Ребіцький В. М., Антонюк Я. М. Технологія і обладнання підприємств торгівлі. К.: Либідь, 2017. 729 с
43. Рекгем Н. Техніка продажу SPIN: Як не прогавити великого клієнта. К. : Наш формат, 2019. 248 с.
44. Стенлі М. Магазин моєї мрії. Мемуари творця роздрібної мережі. Харків : Фабула, 2019. 352 с.
45. Стоун Б. Продається все. К. : Наш Формат, 2017. 400 с.

Інтернет-ресурс

1. <http://potreb.in.ua/10u.html>
2. <https://torgsoft.ua/>