

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу**

**СИЛАБУС**  
**вибіркового освітнього компонента**  
**НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА З ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ**

*підготовки бакалавра*  
*галузі знань 07 Управління та адміністрування*  
*спеціальності 076 Підприємництво та торгівля*  
*освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та*  
*біржова діяльність*

Луцьк – 2023

**Силабус освітнього компонента НАВЧАЛЬНА ПРАКТИКА З ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ** підготовки бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**Розробник:** Бортнік С.М., к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

**Погоджено:**

Гарант освітньо-професійної програми



Алла ЛЯЛЮК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та маркетингу**

протокол №1 від 29.08.2023 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

## I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво та торгівля Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (Бакалаврський)	<b>вибірковий</b>
Кількість годин/кредитів ECTS 180 / 6		Рік навчання 4
		Семестр 7 (протягом семестру)
		Самостійна робота 170 год.
		Консультації 10 год.
		Форма контролю залік

## II. Інформація про викладача (-ів)

Бортнік Світлана Миколаївна, к.е.н., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, [Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua](mailto:Bortnik.Svetlana@vnu.edu.ua)

Розклад занять розміщено на <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

## III. Опис освітнього компонента

### 1. Анотація освітнього компонента

Силабус навчальної практики з організації торгівлі є складовою частиною нормативно-методичного забезпечення навчального процесу для підготовки бакалаврів спеціальності 076 Підприємництво та торгівля за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність.

Практика здобувачів освіти – це невід’ємна складова освітньо-професійної підготовки фахівців, основне завдання якої – закріплення теоретичних знань, отриманих у процесі навчання, формування у здобувача вміння приймати професійні рішення в конкретних умовах практичної діяльності. У період практики закладаються основи досвіду професійної діяльності, практичних умінь і навичок, професійних якостей особистості майбутнього фахівця.

Навчальна практика базується на використанні активних методів навчання здобувачів освіти (тренінгових технологій). При цьому навчання зорієнтоване на особистість здобувача, на його свідому участь у вдосконаленні своїх знань, персональних і фахових навичок, в тому числі навичок колективної роботи, творчого вирішення конкретних проблем.

### 2. Мета і завдання освітнього компонента

Навчальна практика – частина навчального процесу, яка передбачає зміцнення теоретичних знань в процесі оволодіння практичними навичками з обраної спеціальності. Вона поєднує в собі теоретичне і практичне навчання.

Мета навчальної практики з організації торгівлі полягає у формуванні у здобувачів освіти спеціальних теоретичних знань з питань організації торгівлі, творчому оволодінні ними та набутті навичок їх практичного використання. Ціль: формування у здобувачів освіти теоретичних знань та практичних навичок щодо системи закупівлі та продажу товарів та обслуговування покупців, технології організації складських операцій та організації товароруку.

Результатом проходження навчальної практики з організації торгівлі є формування у здобувачів освіти теоретичних знань та практичних навичок щодо системи закупівлі та продажу товарів та обслуговування покупців, технології організації складських операцій та організації товароруку.

Завдання навчальної практики з організації торгівлі: теоретична і практична підготовка здобувачів з питань: товароруху, товаропостачання, організації торгово-технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі, формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг.

Навчальна практика з організації торгівлі передбачає набуття

знань: сутності та змісту організації торгівлі; базових понять процесів товароруху і товаропостачання; принципів і моделей організації торгівлі; транспортно-експедиційних операцій у торгівлі; особливостей організації оптових закупівель товарів; організації оптової і роздрібної торгівлі; сутності організації торгово-технологічного процесу в магазині;

умінь: застосовувати знання щодо організації оптової та роздрібної торгівлі; самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним; демонструвати знання принципів і моделей організації торгівлі; застосовувати навички обґрунтування технології та особливостей транспортно-експедиційних операцій у торгівлі; застосовувати методи товаропостачання та товароруху в торгівлі; володіти методами торгово-технологічного процесу в магазині тощо.

### **3. Результати навчання (компетентності).**

#### *Загальні компетентності*

ЗК-8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК-2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях: розробка і застосування нових економічних, торговельних, біржових інструментів.

#### *Фахові компетентності*

ФК-1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК-7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

#### *Програмні результати навчання*

ПРН-11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН-17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

### **IV. Організація проведення практики**

Навчальна практика з організації торгівлі зі спеціальності 076 Підприємництво та торгівля освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та біржова діяльність проводиться у відповідності з Положенням про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України, затвердженим наказом Міністерства освіти України від 8 квітня 1993р. за №93, навчальним планом і організовується кафедрою.

Робочим місцем здобувачів освіти при проходженні навчальної практики є кафедра, навчальні аудиторії університету, комп'ютерні класи.

Під час проходження практики в університеті здобувачі освіти підлягають правилам внутрішнього розпорядку.

Для керівництва практикою на кафедрі призначається керівник, який:

а) забезпечує студента конкретною роботою згідно програми практики із наданням необхідної методичної допомоги;

б) забезпечує контроль та виконання індивідуальних завдань практики, перевірку та оцінку звітів здобувачів освіти по закінченні практики;

в) забезпечує контроль за дотриманням здобувачами трудової дисципліни.

Керівники практики від кафедри проводять інструктаж з техніки безпеки, контролюють виконання програми і подають постійну кваліфіковану методичну допомогу у вигляді

консультацій. Практика здійснюється згідно індивідуального завдання, отриманого здобувачем та індивідуального плану, складеного здобувачем та затвердженого керівником практики від кафедри.

За узгодженням з керівниками практики необхідно один раз на тиждень звітувати на кафедрі та отримувати необхідну консультацію.

### V. Зміст навчальної практики

Ефективна діяльність підприємств в сучасному мінливому економічному середовищі вимагає забезпечення їх фахівцями ринкової орієнтації, здатними приймати оптимальні управлінські рішення адекватні змінам умов господарювання. Це передбачає включення в підготовку фахівців з Підприємництва та торгівлі обов'язкового проходження навчальної практики на кафедрі та в підрозділах університету, яка прищеплює навички з управління в конкретних господарських умовах.

**Зміст практики** - оволодіння практичними прийомами і методами організації торговельно-оперативних процесів у роздрібній і оптовій торгівлі, навиками організаційної діяльності та прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення соціально-економічної ефективності підприємств і організацій торгівлі.

#### **Змістом практики передбачається виконання таких завдань і робіт:**

1. Ознайомитись з основами організації торгівлі, організацією торговельно-технологічних процесів закупівлі, товаропостачання, товароруку, організацією технологічних процесів на складах, організацією праці у сфері торгівлі в сучасних умовах.

2. Виробити практичні навички в проведенні економічних досліджень: збору, обробці та аналізі фінансово-економічної та статистичної інформації з питань організації торгівлі.

3. Ознайомитись з практикою організації торговельної діяльності в Україні та у світі.

4. Набути навиків виявляти закономірності та тенденції розвитку торговельних підприємств та сфери торгівлі загалом на мезо- та макрорівні.

5. Навчитись аналізувати ефективність торговельної діяльності.

6. Навчитися виявляти проблеми в організації торгівлі та набути навичок їх практичного вирішення на торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання.

7. Узагальнити результати проведених досліджень, зробити висновки, підготувати звіт з практики.

Основним вимогами для успішної здачі практики для здобувачів освіти є:

1. Виконання індивідуальних завдань.

2. Заповнення щоденника.

3. Складання та захист звіту з практики.

### VI. Структура навчальної практики

#### Етапи практики

Етапи практики (завдання)	Зміст роботи	Термін виконання	Кількість год		
			Всього	Конс.	Сам роб.
<b>Підготовчий</b>	Інструктаж з ОП і ТБ, Ознайомлення зі змістом практики; Видача індивідуальних завдань, щоденника практики	до 15.09.23	20	1	21
<b>Основний</b>  ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Виконання індивідуального завдання Завдання 1.1. Ознайомлення з обраною темою, формулювання мети і завдань дослідження	до 30.09.23	20	1	21
	Виконання індивідуального завдання	до 15.10.23	20	1	21

(підготовка розділу I звіту з практики)	Завдання 1.2. Підбір та реферування джерел літератури за обраною темою (варіантом індивідуального завдання)				
	Виконання індивідуального завдання Завдання 1.3. Підготовка розділу I звіту з практики	до 30.10.23	20	1	21
АНАЛІЗ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (підготовка розділу II звіту з практики)	Виконання індивідуального завдання Завдання 2.1. Дослідження особливостей торгівельної діяльності за обраною темою (варіантом індивідуального завдання). Підготовка розділу II звіту з практики	до 10.11.23	20	1	21
ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ (підготовка розділу III звіту з практики)	Виконання індивідуального завдання 3.1. Оцінювання сучасного стану торгівлі в Україні (світі) за обраною темою (варіантом індивідуального завдання) та шляхи її покращення. Підготовка розділу III звіту з практики	до 20.11.23	20	1	21
Заключний	Підготовка презентації проміжних індивідуальних результатів навчальної практики	до 30.11.23	20	1	21
	Презентування індивідуальних завдань практики	до 10.12.23	10	2	12
	Підготовка та оформлення звіту з навчальної практики Захист звіту з навчальної практики	до 15.12.23	20	1	21
<b>Разом за семестр (год)</b>			<b>170</b>	<b>10</b>	<b>180</b>

#### 4. Індивідуальні завдання для самостійного опрацювання

##### Орієнтовна тематика індивідуального самостійного завдання (теоретична частина):

1. Організаційні форми торгівлі й перспективи їх розвитку (за матеріалами України, Волинської області).
2. Організація й технологія товаропостачання роздрібної торговельної мережі оптовим підприємством.
3. Організація і шляхи підвищення ефективності роздрібної торгівлі непродовольчими товарами в Україні.
4. Організація і шляхи підвищення ефективності роздрібної торгівлі продовольчими товарами в Україні.
5. Організація праці у торгівельних підприємствах.
6. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.
7. Організація торгово-технологічного процесу на складі.
8. Організація роботи магазину продовольчих товарів в умовах економічної кризи.
9. Організація роботи магазину промислових товарів в умовах економічної кризи.
10. Організація роботи торговельного підприємства на основі технологій мерчандайзингу.

11. Організація, технологія та управління складськими операціями на торговельному підприємстві.
12. Організація діяльності роздрібного торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
13. Організація діяльності оптового торговельного підприємства та шляхи її удосконалення.
14. Організація торгівлі на малому торговельному підприємстві та шляхи підвищення ефективності його діяльності.
15. Організація торгівлі в універмазі та шляхи підвищення ефективності його діяльності.
16. Організація роботи торгового відділу оптового підприємства в умовах ринку.
17. Організація роботи торгового відділу роздрібного підприємства в умовах ринку.
18. Ризики в діяльності роздрібного торгового підприємства та шляхи його зменшення.
19. Ризики в діяльності оптового торгового підприємства та шляхи його зменшення.
20. Інформаційне забезпечення діяльності оптового торговельного підприємства.
21. Інформаційне забезпечення діяльності роздрібного торговельного підприємства.
22. Конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства та шляхи її підвищення.
23. Конкурентоспроможність оптового торговельного підприємства та шляхи її підвищення.
24. Організація торгівлі сільгосппродукції на міських продовольчих ринках та шляхи його продажу.
25. Управління конкурентоспроможністю мережевого магазину.
26. Організація оптового продажу товарів та шляхи її удосконалення.
27. Форми і методи оптового продажу товарів та шляхи підвищення їх ефективності.
28. Форми і методи роздрібного продажу товарів та шляхи підвищення їх ефективності.
29. Організація оптової торгівлі товарами народного вжитку (одяг, взуття, аксесуари) та шляхи її удосконалення.
30. Організація роздрібної торгівлі продовольчими товарами та шляхи її удосконалення.
31. Організація продажу товарів на оптових продовольчих ринках.
32. Організація продажу товарів на роздрібних товарних ринках.
33. Організація оптової торгівлі товарами на ярмарках.
34. Організація роздрібного продажу товарів на ярмарках.
35. Організація торгівлі у магазинах самообслуговування та шляхи її удосконалення.
36. Організація дрібно роздрібної торгівлі.
37. Вивчення та формування попиту споживачів на товари у роздрібному торговельному підприємстві.
38. Використання інструментів електронної комерції для підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства.
39. Забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.
40. Збутова політика комерційного підприємства.
41. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі і шляхи її удосконалення.
42. Обґрунтування рівня торговельних надбавок (націнок) на товари, що реалізує підприємство.
43. Обґрунтування системи цінових знижок для активізації продажу окремих видів (груп) товарів.
44. Оптимізація товарного портфелю підприємства торгівлі.
45. Оптова торгова база і її торгово-технологічні функції в умовах війни.
46. Реклама в системі маркетингових комунікацій у комерційній діяльності торговельного підприємства ( на прикладі...).
47. Розробка ефективної цінової політики та цінових стратегій підприємства.
48. Розробка системи стимулювання персоналу та підвищення ефективності праці в роздрібному магазині.

49. Розробка та обґрунтування стратегії розвитку торговельного підприємства
50. Торгово-технологічні процеси в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами.
51. Торгово-технологічні процеси в роздрібній торгівлі продовольчими товарами.
52. Удосконалення торговельної діяльності підприємств у сфері сервісного обслуговування населення.
53. Фінансове забезпечення розвитку торговельного підприємства.
54. Формування системи антикризового управління торговельним підприємством
55. Формування системи контролінгу на торговельному підприємстві
56. Формування товарного асортименту продовольчого магазину в умовах економічної
57. Франчайзинг, як система інноваційного розвитку торговельного підприємства
58. Цінова політика комерційного підприємства (на прикладі...).
59. Шляхи підвищення ефективності товаропостачання підприємства торгівлі
60. Шляхи удосконалення постачання роздрібною торговельною мережі товарами.

**Орієнтовна тематика індивідуального самостійного завдання (практична частина):**

Користуючись даними державної служби статистики України (<https://www.ukrstat.gov.ua/>)

здійснити

1. Аналіз структури оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі
2. Аналіз обсягів продажу і запасів товарів (продукції) на підприємствах оптової торгівлі
3. Аналіз динаміки оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі
4. Аналіз динаміки роздрібною товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за 2020-2022 рр.
5. Аналіз обороту роздрібною торгівлі по регіонах за 2020-2022 рр.
6. Аналіз показників роздрібною торгівлі підприємств за видами економічної діяльності по регіонах
7. Аналіз показників роздрібною торгівлі підприємств за товарними групами по регіонах (обрати товарну групу самостійно)
8. Аналіз динаміки індексів обсягу роздрібною товарообороту підприємств торгівлі за товарними групами по регіонах
9. Аналіз динаміки індексів фізичного обсягу товарної структури роздрібною товарообороту підприємств роздрібною торгівлі (2005-2023)
10. Аналіз показників роздрібною товарообороту підприємств роздрібною торгівлі за товарними групами (2005-2023) (обрати групу)
11. Аналіз часток продажу підприємствами роздрібною торгівлі товарів, що вироблені на території України (2005-2023) (обрати товар)
12. Аналіз оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі в Україні (регіоні, м. Київ, тощо)
13. Аналіз оптової та роздрібною торгівлі алкогольною продукцією в Україні (регіоні, м. Київ, тощо)
14. Аналіз стану ринку споживчих товарів в Україні (регіоні, м. Київ, тощо) на прикладі окремих груп товарів (продовольчих, непродовольчих)
15. Аналіз торгівельної діяльності на оптових продовольчих ринках (наприклад, ринку «Центральний» м.Луцьк)
16. Аналіз асортименту товарів у оптовій торгівлі та шляхи його удосконалення (на прикладі конкретної товарної групи – молочні товари, м'ясні вироби, овочі, тощо)
17. Аналіз ефективності організації торгівлі оптового підприємства (промислові товари)
18. Аналіз ефективності організації торгівлі роздрібною підприємства (товари народного вжитку)
19. Аналіз стану і перспективи розвитку роздрібною торговельною мережі в Україні (регіоні, м. Київ, тощо)
20. Аналіз формування асортименту товарів у роздрібною торгівлі (на прикладі конкретної товарної групи – молочні товари, м'ясні вироби, овочі, тощо – обрати самостійно)



## 5. Політика оцінювання

### *Політика викладача щодо здобувача освіти*

Відвідування занять є обов'язковим компонентом вивчення освітнього компонента. Про відсутність з поважних причин здобувачі освіти зобов'язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбутись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем.

*Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти.* Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації (<http://bit.ly/3H3YMOС>).

Визнанню можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом навчальної дисципліни.

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем освіти результатів такого навчання.

### *Політика щодо академічної доброчесності*

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі звіти з практики перевіряються на наявність плагіату.

Належним чином оформлений звіт кожен здобувач освіти повинен здати після закінчення практики на перевірку керівникові практики від кафедри.

За результатами перевірки звіту, його захисту здобувачем, а також спостереження за виконанням календарного графіку проходження практики надається детальна характеристика роботи здобувача при отриманні практичних знань, що виражається виставленням комплексної диференційованої оцінки в екзаменаційну відомість і одночасно в залікову книжку кожного здобувача.

### *Політика щодо дедлайнів та перескладання*

Здобувач, який не дотримався вимог (завдання та графіку проходження практики), що отримав негативний відгук керівника та незадовільну оцінку під час захисту (що фіксується в екзаменаційній відомості), направляється на практику під час канікул або виключається з вузу у встановленому порядку. Здобувач, який повністю не виконав графік та завдання практики з поважних причин (тривала хвороба, тощо, що підтверджується відповідними документами) повинен написати заяву, на підставі якої розпорядженням деканату продовжується термін проходження практики. Після її завершення захист звіту проводиться на загальних підставах.

Політика щодо дедлайнів та перескладання.

Роботи (звіти з практики), які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Шкала оцінювання

Оцінювання практики для денної форми навчання

### Шкала оцінювання

Оцінка в балах за всі види робіт з навчальної практики	Оцінка	
	для диференційованого заліку	
90 – 100	Відмінно	Зараховано
82 – 89	Дуже добре	
75 - 81	Добре	
67 - 74	Задовільно	
60 - 66	Достатньо	

1 – 59	Незадовільно	Незараховано (з можливістю повторного складання)
--------	--------------	---

## VII. Підсумковий контроль

Залік відбувається у формі захисту звіту з практики. Максимальна оцінка 100 балів. Залік проводиться згідно розкладу.

## VIII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

### Основна література

1. Апопій 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.
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник. Київ. Кондор. 2017. С. 368.
3. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с
4. Бортнік С. М. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій для студентів денної та заочної форм навчання для підготовки бакалавра галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», Луцьк, СНУ імені Лесі Українки, 2019. 312 с.
5. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.
6. Гончар Л. А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій. Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. 145 с.
7. Законодавча база України про підприємництво. Офіційний сайт Держкомпідприємництва. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/list/3>
8. Карпюк Г.І Основи підприємництва. Навчальний посібник. Державна наукова установа «Інститут модернізації змісту освіти» МОН України, 2020. 108 с.
9. Сотнік М.І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І. М. Сотнік, Л. М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
10. Юрко І.В. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину. Навч. посіб. Харків. 2015. С. 304.

### Додаткова література

11. Ільчук М. М., Панкратова Л. Л. Розвиток торгівлі та проблеми в ланцюгах товаропостачання продовольства в Україні. *Економіка АПК*. 2020. №8. – С.22-31.
12. Карнаушенко А. Аналіз сучасного стану та перспективи розвитку роздрібного товарообороту в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. №1. URL: <http://dspace.ksau.kherson.ua/bitstream/handle/123456789/1609/53.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
13. Національний стандарт України “Оптова та роздрібна торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004” URL: <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html>
14. Панкратова Л.Л. Організація торгівлі. *Електронний навчальний курс на порталі Elern* – <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3725>
15. Соболев В.О. Дослідження класифікацій типів та форматів роздрібних торговельних підприємств. URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Vdnuet/econ/2008\\_4/25%20.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2008_4/25%20.pdf)
16. Цимбалюк Ю.В. Розвиток оптової та роздрібно торгівлі як форм комерційного посередництва на товарному ринку. URL: [www.nbu.gov.ua/portal/soc.../12-39.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc.../12-39.pdf)

### Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>
2. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>
3. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
4. Державна служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Інформаційні ресурси у цифровому репозиторії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки.  
URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>
6. Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>.