

ПВНЗ УНІВЕРСИТЕТ КОРОЛЯ ДАНИЛА

Факультет суспільних і прикладних наук

Кафедра управління та адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

проректор з методичної роботи

ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ
СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| | |
|---|--|
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Освітній рівень перший | <u>(бакалавр)</u> |
| Освітня програма | Бізнес та приватне підприємництво |
| Вид дисципліни | <u>базова</u> |
| Мова викладання, навчання та оцінювання | <u>українська</u> |
| Завідувач кафедри управління та адміністрування | кандидат економічних наук, С. М. Шинкар |

Івано-Франківськ
ПВНЗ Університет Короля Данила
2020/2021

ЗАТВЕРДЖЕНО на засіданні кафедри управління та адміністрування

Протокол № 2 від 11.09.2020

Розробник: Перцович Тетяна Олександрівна, викладач вищої категорії

| | |
|------------------------------|-------------------------------|
| Контактний телефон викладача | (050) 0671825 |
| e-mail | tetiana.pertsovych@ukd.edu.ua |
| Номер аудиторії (кафедри) | |
| Посилання на сайт | ukd.edu.ua |

**Лист оновлення та перезатвердження робочої програми
навчальної дисципліни**

| Навчальний рік | Дата засідання кафедри-розробника РНПД | Номер протоколу | Підпис завідувача кафедри | Підпис гаранта освітньої програми |
|------------------|--|--------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 2020-2021 | 02.09.2020 | Протокол №2 | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

ВСТУП

Загальна інформація про дисципліну.

В нинішніх складних політичних та економічних умовах в Україні торгівля залишається однією з найбільш рентабельних, перспективних та інвестиційно-привабливих галузей бізнесу. Кардинальні зміни на внутрішньому ринку України в період реформування її економіки обумовили виникнення нових принципів, способів, методів організації й технології здійснення торговельної діяльності у сфері роздрібної та оптової торгівлі.

Місце дисципліни.

Торгівельна діяльність за ринкових відносин, оптової та роздрібної торгівлі потребує професійних знань характеристик і особливостей просування товарів на ринку. Тому метою даного курсу є формування у студентів сучасного економічного мислення щодо торгівлі, глибокого комплексного розуміння місця і ролі торгівлі у відтворювальних виробничо-господарських і фінансових процесах; ідентифікації сучасних проблем розвитку торгівлі та опануванні навичками їх розв'язання.

Цілі та зміст дисципліни.

Основним завданням дисципліни є: здобуття глибоких теоретичних знань з питань розвитку роздрібної торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах, організації гуртової торгівлі, торгівлі на біржах і аукціонах, розвитку складської мережі, організації праці, технологічного процесу в магазинах і на складах, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі за умов конкуренції;

Результати навчання та їх співвідношення з програмними результатами навчання. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студент повинен знати:

- суть, завдання та функції торгівлі;
- основні форми ведення торгівлі;
- комплекс комерційних і технологічних процесів, які забезпечують купівлю-продаж товарів та послуг;
- поняття і суть процесу та фактори товаропросування;
- ланковість товаропросування та шляхи її оптимізації;
- суть і завдання оптової торгівлі;
- види оптових підприємств і їх класифікацію;
- форми оптових закупівель товарів;
- методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі;
- завдання і функції роздрібної торгівлі в умовах ринкових відносин;
- роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види;
- торгіві (комерційні) та технологічні операції в магазині;

- завдання раціональної організації торгово-технологічних процесів в магазині;
- фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині;
- прогресивні методи продажу товарів;
- підприємства дрібнороздрібно-торговельної мережі;
- організацію роботи об'єктів дрібнороздрібно-торговельної мережі;
- нормативні акти, що регулюють торговельну діяльність.

Вміти

- організовувати та здійснювати закупівлю товарів;
 - організовувати та проводити ярмаркові торги, заповнювати відповідні документи;
 - аналізувати та вирішувати торговельні ситуації;
 - заповнювати документацію торгових операцій (договір постачання, договір купівлі-продажу та інші);
 - здійснювати контроль за рухом товару та регулювати його;
 - розподіляти асортимент товарів згідно з комерційною класифікацією товарів;
-
- опанувавши методичним інструментарієм, здійснювати аналіз організації роздрібно-і оптової торгівлі;
 - розробляти рекомендації щодо її вдосконалення і підвищення ефективності торгівлі;
 - застосовувати зарубіжний досвід щодо організації торгівлі та формування критичного осмислення доцільності й можливості його використання у практиці торгівлі України;
 - оцінювати соціально-економічну ефективність організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються;
 - будувати взаємовідносини торгових підприємств з різними контрагентами ринку;
 - визначити найбільш раціональні організаційні форми для власного торгового підприємства;
 - приймати господарські рішення згідно з чинним законодавством.

Мета вивчення дисципліни “Торговельна діяльність” — здобути спеціальні теоретичні знання щодо організації і технології торговельної діяльності та набути навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі за сучасних умов господарювання

**Професійні компетентності, яких набувають студенти внаслідок
вивчення навчальної дисципліни**

| Код компетентності | Назва | Програмні результати навчання |
|--------------------|--|--|
| СК 7 | Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур | Вміти вирішувати професійні завдання підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів |
| ЗК 2 | Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях | Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуаціях в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності |

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| | | |
|--|----------------------|-----------------------|
| Курс | 3 | |
| Семестр | 5 | |
| Кількість кредитів ECTS | 5 | |
| Аудиторні навчальні заняття | лекції | 28 (в годинах) |
| | семінари, практичні | 28 (в годинах) |
| | лабораторні | - |
| Самостійна робота | 94(в годинах) | |
| Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи | 37:63 | |
| Форма підсумкового контролю | Екзамен | |

Структурно-логістична схема вивчення навчальної дисципліни:

| Попередні дисципліни | Наступні дисципліни |
|-----------------------------|-----------------------------|
| Економічна теорія | Управління бізнес-процесами |
| Маркетинг | Маркетинговий менеджмент |
| Макроекономіка | Страховання |
| Менеджмент | Логістика |

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Суть, завдання і функції торгівлі.

Поняття торгівлі, її виникнення та генезис (виникнення, утворення). Функції торгівлі в економічному середовищі. Торгівля і споживання. Економічні та соціальні завдання торгівлі. Організація торгівлі як структура і як процес.

Організаційні форми торгівлі. Поняття оптової та роздрібно торгівлі.

Тема 2. Торгівля в системі товарного обігу.

Торгівля і товарний обіг в умовах ринкових відносин. Торгівля як комплекс комерційних і технологічних процесів, які забезпечують купівлю-продаж товарів та послуг. Поняття і суть процесу товаропросування. Фактори товаропросування. Ланковість товаропросування та шляхи її оптимізації.

Передумови створення єдиного технологічного ланцюга товаропросування.

Науково-технічний прогрес як передумова раціональної організації торгово-технологічних процесів.

Тема 3. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.

Суть і завдання оптової торгівлі в умовах ринково орієнтованої економіки. Оптові торгівельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування.

Тема 4. Організація закупівель і продажу товарів в оптовій торгівлі.

Підготовка до оптових закупівель.

Форми оптових закупівель товарів. Оптові закупівлі товарів на ярмарках. Оптові закупівлі товарів за прямими зв'язками. Методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі.

Тема 5. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівельної мережі.

Завдання і функції роздрібно торгівлі в умовах ринкових відносин. Роздрібно торгівельні підприємства та організації, їх види й функції. Юридичний статус підприємств роздрібно торгівлі.

Структура роздрібно торгівельного підприємства.

Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібно торгівельної мережі.

Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Основні види об'єктів роздрібно-торговельної мережі, їх характеристика.

Класифікація магазинів. Торгові і технологічні функції магазинів. Спеціалізація магазинів, її суть і значення.

Тема 7. Організація торгово-технологічних процесів у підприємствах роздрібно-торгівлі.

Торгові (комерційні) та технологічні операції в магазині.

Завдання раціональної організації торгово-технологічних процесів в магазині. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.

Методи вивчення попиту населення на підприємствах роздрібно-торгівлі. Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання.

Тема 8. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.

Технологія обслуговування покупців у магазині.

Прогресивні методи продажу товарів. Організаційно-технологічні заходи з впровадження самообслуговування і його ефективного застосування.

Організація відпуску та розрахунку за товари. Класифікація торговельних послуг.

Тема 9. Позамагазинні форми торговельного обслуговування.

Місце дрібно-роздрібно-торговельної мережі у загальній системі торговельного обслуговування. Характеристика підприємств дрібно-роздрібно-торговельної мережі. Організація роботи об'єктів дрібно-роздрібно-торговельної мережі.

Продаж товарів за замовленнями. Поняття та види базарів, основи їх організації. Особливі форми роздрібного продажу товарів:

- продаж товарів у кредит і розстрочку (на виплату);
- роздрібні аукціони;
- електронна торгівля;
- організація торгівлі на ринках.

Тема 10. Норми і правила торговельного обслуговування.

Основний зміст нормативних актів, які регулюють діяльність торговельних підприємств.

Основні правила роботи магазинів, дрібно-роздрібно-торговельної мережі, фірмових магазинів, магазинів-салонів.

Культура торгівлі, показники її рівня та складові органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні, а також виконання самостійної роботи. Поточне оцінювання студента університету з навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» на семінарських та практичних заняттях здійснюється за чотирьох бальною шкалою, де «2» - незадовільно; «3» - задовільно; «4» - добре; «5» - відмінно.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів.

Оцінювання знань студента під час семінарських, практичних занять проводиться за такими критеріями:

- розуміння та ступінь засвоєння теоретичних аспектів торговельної діяльності, методологічні засади, що розглядаються з точки зору системного підходу;
- засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;
- ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються в торговельній діяльності;
- вміння поєднувати теорію з практикою при розгляді виробничих ситуацій, проведенні розрахунків у процесі розв'язанні задач, виконання індивідуальних завдань;
- наявність логіки, дотримання структури та ділового стилю щодо викладу матеріалу в письмових роботах (рефератах) і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;
- здатність проводити критичну та незалежну оцінку певних проблемних питань;
- вміння пояснювати альтернативні погляди та наявність власної точки зору, позиції на певні проблемні питання в процесах торгівлі;
- застосування аналітичних підходів; якість і чіткість викладення міркувань у побудові виступів;
- логіка, структуризація та обґрунтованість висновків щодо конкретної проблеми в письмовій роботі;
- самостійність виконання роботи;
- грамотність подачі матеріалу;
- використання методів порівняння, узагальнення понять та явищ;
- оформлення роботи.

Студенти повинні мати позитивні оцінки не менше, ніж за 40% проведених семінарських, практичних занять.

Критеріями оцінювання позааудиторної самостійної роботи студентів, є: глибина і міцність знань, рівень мислення, вміння систематизувати знання за

окремими темами, вміння робити обґрунтовані висновки, володіння категорійним апаратом, навички і прийоми виконання практичних завдань, вміння знаходити необхідну інформацію, здійснювати її систематизацію та обробку, самореалізація на практичних та семінарських заняттях.

Підсумковий контроль знань та компетентностей студентів з навчальної дисципліни здійснюється на підставі проведення семестрового екзамену, завданням якого є перевірка розуміння студентом програмного матеріалу в цілому, логіки та взаємозв'язків між окремими темами, здатності творчого використання накопичених знань, вміння формулювати своє ставлення до певної проблеми навчальної дисципліни тощо. Усі студенти зобов'язані до екзамену відпрацювати всі пропущені семінарські, практичні заняття.

Підсумковий контроль проводиться у тестовій формі і оцінюється відповідно до шкали оцінювання знань студентів за ЄКТС. Питання, що виносяться на екзамен у вигляді тестів охоплюють програму дисципліни і передбачають визначення рівня знань та ступеня опанування студентами компетентностей. Тривалість екзамену 20 хв., впродовж яких студенти мають дати відповідь на 30 питань: 20 – I рівня; 7 – II і 3 – III.

Студента слід вважати атестованим, якщо сума балів, одержаних за результатами тестування, дорівнює або перевищує 60.

Шкала оцінювання знань студентів: національна та ECTS

| Шкала в балах | Національна шкала | Шкала ЄКТС |
|----------------------|--------------------------|-------------------|
| 90-100 балів | 5 «відмінно» | A |
| 80-89 балів | 4 «дуже добре» | B |
| 76-79 балів | 4 «добре» | C |
| 68-75 бали | 3 «задовільно» | D |
| 60-67 бали | 3 «достатньо» | E |
| 35-59 балів | 2 «незадовільно» | F |
| 1-34 бали | 2 «неприйнятно» | FX |

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Викладання навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» забезпечується засобами поєднання аудиторної і позааудиторної форм із застосуванням словесних, наочних та практичних методів навчання, а також у процесі безпосереднього ознайомлення з роботою установ та організацій, зокрема шляхом проведення наступних видів навчальних занять:

- лекції – на яких здійснюється обґрунтований, послідовний і систематизований виклад певної теми (тем) чи розділу навчального предмету;
- практичні – на практичних заняттях вирішуються ситуації, розв'язуються задачі, передбачається дискусійне обговорення проблемних питань, тестовий контроль при застосуванні роздаткового матеріалу;
- консультації – на яких студенти отримують відповіді на конкретні запитання або пояснення складних питань, винесених на самостійне опрацювання та для виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань;
- самостійна робота – виконується студентами у позааудиторний час за завданнями викладача та включає: підготовку до практичних занять; виконання індивідуальних завдань; розгляд питань, винесених на самостійне опрацювання. Індивідуальні завдання виконуються у вигляді науково-дослідного завдання для студентів денної форми навчання та контрольної роботи для студентів заочної форми навчання. Завдання контрольної роботи для студентів заочної форми навчання включаються теоретичне питання у вигляді тестів і задачі.

Діагностика (моніторинг і перевірка) результатів навчання здійснюється шляхом:

- 1) поточного контролю, який проводиться у формі:
 - фронтального, індивідуального опитування студентів на практичних заняттях;
 - контрольного тестування студентів та перевірки ситуаційних завдань;
 - оцінювання самостійної роботи та індивідуальних завдань студентів;
 - оцінювання виконаних завдань контрольної роботи у вигляді тестових завдань з множинним вибором та розв'язання задачі.

2) підсумкового контролю, який проводиться у формі екзамену. Такий контроль є завершальним етапом вивчення навчальної дисципліни та видом підсумкового контролю, який має на меті перевірити та оцінити отримані студентами знання, уміння та ступінь опанування ними практичних навичок, а також розвиток творчого мислення в обсязі вимог програми навчальної дисципліни.

Підсумковий контроль з дисципліни «Торговельна діяльність» проводиться у формі комп'ютерного тестування.

ПОЛІТИКА КУРСУ

Відпрацювання незадовільних оцінок, отриманих студентом на навчальному занятті є обов'язковим. Відпрацювання пропущених занять проводиться згідно з графіку прийому відпрацювань затвердженого завідувачем кафедри. Пропущені заняття повинні бути відпрацьовані до початку сесії. Відпрацювання пропущених лекцій проводиться шляхом надання студентом розширеного конспекту або реферату за темою лекції.

Відпрацювання семінарських занять проводиться у формі усної співбесіди з викладачем або написання письмової роботи. Після відпрацювання студентами пропущених занять викладач фіксує результат в академічному журналі.

Якщо студент бере участь у міжнародній або внутрішній програмі академічної мобільності, студент отримує індивідуальний навчальний план, який враховує фактичне виконання ним індивідуальних навчальних планів поточного та попередніх навчальних років. Якщо дисципліна не була перезарахована, відпрацювання пропущених занять здійснюється студентом впродовж семестру після повернення із навчання.

Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання.

Якість освітнього процесу забезпечується за допомогою дотримання принципів академічної доброчесності. Відповідно до статті 42 Закону України «Про освіту»: академічна доброчесність – це сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та/або наукових (творчих) досягнень. В основі академічної доброчесності лежить чесність, довіра, порядність у виконанні своїх обов'язків, справедливість, повага та відповідальність.

Академічна доброчесність покликана боротися із:

- плагиатом як актом шахрайства в студентських роботах, наукових статтях та тезах;
- фабрикацією та фальсифікацією результатів наукових досліджень;
- обманом, списуванням, використанні непередбачених навчальним процесом допоміжних матеріалів та технічних засобів.

За порушення академічної доброчесності здобувачі освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності:

- повторне проходження оцінювання (контрольна робота, залік);
- повторне проходження навчального курсу;
- відрахування із закладу освіти (крім осіб, що здобувають загальну середню освіту).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Законодавча та нормативна

1. Україна. Закон про власність.
2. Україна. Закон Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг (зі змінами і доповненнями відповідно до Закону № 156-III від 21.12.2000р.).
3. Україна. Закон Про захист прав споживачів (зі змінами і доповненнями відповідно до Закону №82/95-ВР від 2 березня 1995р., Закону № 230/95-ВР від 20 червня 1995р.).
4. Україна. Закон Про ліцензування певних видів господарської діяльності.
5. Україна. Закон Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності.
6. Україна. Закон Про патентування деяких видів підприємницької діяльності.
7. Україна. Закон Про підприємництво.
8. Україна. Закон Про підприємства в Україні.
9. Україна. Закон Про рекламу.
10. Україна. Господарський кодекс.
11. Україна. Кабінет Міністрів. Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення. Постанова № 108 від 8 лютого 1995р.
12. Україна. Кабінет Міністрів. Положення про порядок проведення міжобласних оптово промислових ярмарків. Постанова № 693 від 30.08.1995р.
13. Україна. Кабінет Міністрів. Правила торгівлі у розстрочку. Постанова № 997 від 01.07.1998р.
14. Україна. Держкомресурсів. Правила застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання в Україні.
15. Україна. Держкомресурсів. Правила повторного використання дерев'яної, картонної тари і паперових мішків в Україні.
16. Україна. Держстандарт. Правила користування засобами вимірювання техніки у сфері торгівлі. Наказ Держстандарту України № 393 від 20 вересня 1996р.
17. Україна. МЗЕЗТ. Правила продажу продовольчих товарів. Наказ № 237 від 28 грудня 1994р.
18. Україна. МЗЕЗТ. Правила продажу непродовольчих товарів. Наказ № 294 від 27 травня 1996р.
19. Україна. МЗЕЗТ. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Наказ № 37 від 13.03.1995р. (зі змінами і доповненнями відповідно до Наказу МЗЕЗТторгу № 342 від 08.07.1997р.).
20. Україна. МЗЕЗТ. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі. Наказ № 369 від 8 липня 1996р.
21. Україна. МЗЕЗТ. Правила роздрібної торгівлі тютюновими виробами. Наказ № 503 від 03.08.1996р.

22. Україна. МЗЕЗТ. Правила торгівлі на ринках. Наказ № 157 від 12.03.1996р.

23. Україна. МЗЕЗТ. Правила торгівлі транспортними і номерними агрегатами. Наказ № 168 від 18.12.1995р.

24. Україна. МЗЕЗТ. Інструкція про Книгу відгуків і пропозицій на підприємствах роздрібно́ї торгівлі та громадського харчування. Наказ № 349 від 24.06.1996р.

25. Україна. МТУ. Правила перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні. Наказ № 363 від 14 жовтня 1997р.

26. Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за кількістю // Арбітражні вісті. – 1999. - № 15 – 16.

27. Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання за якістю // Арбітражні вісті. – 1999. - № 15 – 16(18).

Основна

28. Апотій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі. – Підручник: / В.В. Апотій, І.П. Іщук та ін. К. – 2005. – 615 с.

29. Апотій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А., Антонюк Я.М., Балабан П.Ю., Дудла А.А., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. Підручник: / В.В. Апотій, І.П. Міщук та ін. – К. – 2002. – 457 с.

30. Апотій В.В. Теорія та практика торговельного обслуговування. Навч. посібник: / В.В. Апотій. – К. – 2005. – 496 с.

31. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку. / М.І. Белявцев. – Київ: центр навч. літер. – 2005. – 416 с.

32. Долішній М.І. Соціально-економічні проблеми управління розвитком регіону в умовах трансформації економіки. Збірник наукових праць. / М.І. Долішній. – Львів – 1994. – 207 с.

33. Дупай М.М. Облік товарних операцій комерційної діяльності. Навч. посібник. / М.М. Дупай. – Тернопіль: Астон. – 2005. – 272 с.

34. Бурановський І. Теорія міжнародної торгівлі. / І. Бурановський. – Київ. – 2000. – 241 с.

35. Ждано, Даніель. „Світова організація торгівлі”. / Ждано, Даніель. – Київ. – 2006. – 120 с.

36. Жук М.В. Комерційні відносини України: організація зовнішньої торгівлі. Підручник. М.В. Жук. – Чернівці: Рута. – 2004. – 560 с.

37. Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. / Ю.О. Коваленко. – Київ. – 2003. – 112 с.

38. Комлик М.І. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Збірник нормативних документів з питань торгівлі. / М.І. Комлик. – К.: Атіка. – 2003. – 512 с.

39. Липук В.В. Основи теорії та практики. Навч. посіб. / В.В. Липук. – Львів. – 2005. – 288 с.

40. Мазаракі А.а., Чанов Т.І. Міжнародний маркетинг. Підручник. – 2000. – 306 с.
41. Манів З.О., Луцький І.М. Регіональна економіка. Навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький. – Львів: „Магнолія” 2006. – 2007. – 562 с.
42. Манів З.О. Економіка підприємства. / З.О. Манів. – К.: Знання. – 2004. – 580 с.
43. Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. / Ю.О. Коваленко. – Київ. – 2003. – 112 с.
44. Марцин В.С. Економіка торгівлі. Підручник. / В.С. Марцин. – К.: Знання. – 2006. – 402 с.
45. Осика С.Г. Світова організація торгівлі. / С.Г. Осика. – К.: „КІС”. – 2005. – 514 с.
46. Петрова В.Л. Знаки для товарів і послуг. / В.Л. Петрова. – Київ. – 1999. – 116 с.
47. Попов А.А. Торгове право. Навч. посіб. / А.А. Попов. – Харків. – 2005. – 288 с.
48. Рут, Френілін. Міжнародна торгівля та інвестиції. Пер. з англ. / Рут, Френілін. – К.: Основи. – 1998. – 743 с.
49. Школа І.М. Трансформаційні процеси економіки України в регіональному вимірі. Монографія. / І.М. Школа. – Чернівці: Книги–ХХ. – 2004. – 360 с.

Допоміжна

50. Кавінов В.М. Розвивати оптові ринки // В.М. Кавінов. – Діловий вісник. – 2000. – №11. – С. 17-18.
51. Номенклатура товарів народного споживання, які враховуються в роздрібній та оптовій торгівлі (товарний словник). – К.: 1994. (на укр. та рос. мові). – ч.1; ч.2.
52. Правила обміну непродовольчих товарів, куплених у роздрібній мережі.
53. Радіонов Ю.Ф. Тенденції та проблеми розвитку внутрішньої торгівлі в Україні // Ю.Ф. Радіонов. – Маркетинг і реклама. – 2002. – № 5-6. – С.20-23.

Інформаційні ресурси

1. Торгове право. Курс лекцій. / Завальний В.М. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/695/14/>
2. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: Навч. Посібник / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://downknigi.com/b.php?id=7127874>.

