

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декан економічного факультету

Діброва А.Д.

РОЗГЛЯНУТО І СХВАЛЕНО

на засіданні кафедри організації підприємництва та біржової діяльності

Протокол № 6 від 14 травня 2020 р.

Завідувач кафедри

Ільчук М.М.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

Спеціальність 076 Підприємство торгівля та біржова діяльність

Освітня програма Підприємство торгівля та біржова діяльність

Факультет (ННІ) Економічний

Розробники: канд. економ. наук., доцент Панкратова Л.Л.

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Київ – 2020 р.

1.Опис навчальної дисципліни
«ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітній ступінь		
Освітній ступінь	Бакалавр	
Спеціальність	076 Підприємництво торгівля та біржова діяльність	
Освітня програма	Підприємництво торгівля та біржова діяльність	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота)	Курсова робота	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форми навчання		
	Денна	Заочна
Рік підготовки (курс)	3	–
Семестр	5	–
Лекційні заняття	30	–
Семінарські, практичні заняття	30	–
Самостійна робота	90	–
Кількість тижневих аудиторних годин	4	–

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни є формування у майбутніх студентів теоретичної та практичної бази з питань організації торгівлі з врахуванням сучасних методів та технологій торговельної діяльності.

Основними **завданнями** курсу є:

- розкриття сутності торгівлі, її функцій та необхідності для ефективного розвитку економіки країни;
- ознайомлення з організаційною будовою оптової та роздрібної торгівлі, організацією складської мережі та інших елементів торговельної інфраструктури;
- вивчення основних показників торговельної діяльності, таких як товарооборот, товарорух, оборотність, ланковість і т.п.
- засвоєння знань, щодо організації і формування товарних запасів торговельного підприємства, тощо.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати:

- ✓ необхідність торгівлі для ефективного розвитку економіки країни;
- ✓ етапи просування на шляху від виробництва до споживання, проблеми які виникають в ланцюгах постачань й зокрема в продовольчому ланцюгу;
- ✓ організаційно-економічні проблеми функціонування оптової і роздрібної торгівлі;
- ✓ стан та шляхи розвитку складського господарства торгівлі;
- ✓ раціональні методи товаропостачання, оптимальні його параметри, тощо;

вміти:

- ✓ організувати оптимальні методи продажу товарів в сфері оптової та роздрібної торгівлі;
- ✓ оптимізувати розміщення торговельного підприємства;
- ✓ розробляти пропозиції щодо організації нових прогресивних форм торгівлі та удосконалення господарського механізму галузі;
- ✓ оптимізувати торгово-технологічні рішення у просуванні товарів на ринок;
- ✓ організувати ефективні торгово-технологічні операції в магазині та на складі;
- ✓ здійснювати заходи щодо підвищення якості торговельного обслуговування споживачів.

3. Програма та структура навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	с	п	інд	с.р.		л	с	п	інд	с.р.
Змістовий модуль 1.												
Суть торгівлі, як виду економічної діяльності												
Організаційні основи функціонування оптової торгівлі												
<i>Тема 1.</i> Сутність та функції торгівлі, її організаційна структура	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 2.</i> Товарооборот (товарообіг) країни, його види та чинники впливу	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 3.</i> Сучасні проблеми управління ланцюгами постачань	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 4.</i> Сутність та функції оптової торгівлі.	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 5.</i> Класифікація оптових торговельних посередників	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 6.</i> Організатори оптового товароруку: оптові продовольчі ринки, біржі, ярмарки, аукціони	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 7.</i> Складська мережа в системі оптового товароруку	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим модулем 1	73	14	14			42						
Змістовий модуль 1.												
Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі												
<i>Тема 8.</i> Сутність та функції роздрібно торгівлі.	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 9.</i> Види та класифікація торговельних об'єктів	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 10.</i> Організація торговельно-технологічного процесу	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-

у магазині												
<i>Тема 11.</i> Товарооборот торговельного підприємства		2	2			6						
<i>Тема 12.</i> Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	11	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 13.</i> Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 14.</i> Позамагазинна роздрібна торгівля	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
<i>Тема 15.</i> Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі	10	2	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим модулем 2		14	14	-	-	48	-	-	-	-	-	-
Усього годин	150	30	30	-	-	90	-	-	-	-	-	-

4. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	-
2	-	-
...

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин (денна)	Кількість годин (заочна)
Змістовий модуль 1. Суть торгівлі, як виду економічної діяльності Організаційні основи функціонування оптової торгівлі			
1	Сутність та функції торгівлі, її організаційна структура	2	-
2	Товарооборот (товарообіг) країни, його види та чинники впливу	2	-
3	Сучасні проблеми управління ланцюгами постачань	2	-
4	Сутність та функції оптової торгівлі.	2	-
5	Класифікація оптових торговельних посередників	2	-
6	Організатори оптового товароруху: оптові продовольчі ринки, біржі, ярмарки, аукціони	2	-
7	Складська мережа в системі оптового товароруху	2	-
Змістовий модуль 1. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі			
8	Сутність та функції роздрібною торгівлі.	2	-
9	Види та класифікація торговельних об'єктів	2	-
10	Організація торговельно-технологічного процесу у магазині	2	-
11	Товарооборот торговельного підприємства		
12	Товарні запаси та товарне забезпечення торговельного підприємства	2	-
13	Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині	2	-
14	Позамагазинна роздрібна торгівля	2	-
15	Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі	2	-

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	-
2	-	-
...

6. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	-	-
2	-	-
...	-	-

7. Контрольні питання для самостійної перевірки знань та підсумкового контролю

1. Що таке торгівля? Які функції вона виконує?
2. Обґрунтуйте місце торгівлі в економічній системі.
3. Доведіть необхідність внутрішньої торгівлі. На які види та форми вона поділяється?
4. Надайте характеристику організаційним формам торгівлі
5. Охарактеризуйте поняття «товар», «товарний ринок».
6. Дайте визначення товарообороту. Як цей показник розраховується?
7. Назвіть, які види товарообороту в залежності від географії торгівлі?
8. Назвіть, які види товарообороту вирізняють у внутрішній торгівлі?
9. Охарактеризуйте поняття товароруку та ланковість товароруку.
10. Охарактеризуйте канали товароруку.
11. Дайте оцінку, чим відрізняється чистий товарооборот від валового товарообороту.
12. Поясніть, як розраховується коефіцієнт ланковості.
13. Поясніть, що включає оптовий товарооборот.
14. Поясніть, що включає роздрібний товарооборот.
15. Поясніть, як розраховується коефіцієнт ланковості, з врахуванням зміни товарних запасів.
16. Дайте пояснення, як розраховується структура товарних запасів, питома вага окремої товарної групи в структурі товарообороту.
17. Дайте визначення поняттю «оптова торгівля». На якому етапі товарного руху вона знаходиться?
18. Назвіть функції товароруку стосовно виробника
19. Назвіть функції товароруку стосовно споживач (покупця).
20. Вкажіть, які форми оптової торгівлі вам відомі.
21. Поясніть, за яких умов доцільно застосовувати оптову торгівлю у формі прямого збуту.
22. Поясніть, за яких умов доцільно застосовувати посередників для оптимізації збутової діяльності.
23. Назвіть, які існують види оптової торгівлі в залежності від рівня обслуговування споживачів.
24. Назвіть, які існують види оптової торгівлі за формами організації торговельного процесу.
25. Поясніть, які підприємства є оптовими посередниками з повним комплексом закупівельно-збутових операцій. Чому?
26. Поясніть, хто є дилером.
27. Поясніть хто є дистриб'ютором.
28. Дайте пояснення, яка відмінність діяльності дилера від дистриб'ютора.
29. Поясніть хто є агентом, а хто принципалом. Які відносини між цими суб'єктами?

31. Поясніть хто є комісіонером, а хто такий комітент. Які відносини між цими суб`єктами?
32. Поясніть, якого суб`єкта ринку називають комівоаяжер.
33. Поясніть, яких суб`єктів ринку називають консигнатор, консигнант. Які відносини між цими суб`єктами?
34. Дайте пояснення, хто такий брокер. Які функції виконують брокерські контори?
35. Назвіть, яких суб`єктів ринку відносять до організаторів товароруху?
36. Поясніть, які специфічні ознаки характерні для ярмарку.
37. Поясніть, які специфічні ознаки характерні для аукціону.
38. Поясніть, які види аукціонів Вам відомі.
39. Поясніть, які специфічні ознаки біржі.
40. Опишіть, як функціонує оптовий продовольчий ринок.
41. Дайте відповідь, чи є в Україні оптові продовольчі ринки. Назвіть їх.
42. Висвітліть завдання, які виконують агроторгові дома. Чи отримали вони поширення в Україні?
43. Охарактеризувати роздрібну торгівлю (рітейл). Яка її відмінність від оптової торгівлі?
44. Доведіть важливість розвитку роздрібно торгівлі. Які функції вона виконує?
45. Що собою являють соціальні форми торгівлі?
46. У чому полягає особливість організаційної побудови торгівлі?
47. Які торговельні об`єкти Вам відомі?
48. Розкрийте поняття складу та його ролі в процесі товарного обігу?
49. Що розуміють під торгово-технологічним процесом складу? Які фактори впливають на його раціональну організацію?
50. Якими є завдання організації процесів приймання товарів на складах торговельних підприємств?
51. Охарактеризуйте порядок організації приймання товарів за кількістю та якістю на складах.
52. Які вимоги висуваються щодо організації розміщування товарів на складах?
53. Що розуміють під умовами зберігання? технікою зберігання?
54. Охарактеризуйте умови застосування окремих способів укладання товарів на зберігання, їх переваги і вади.
55. Наведіть перелік комплексу операцій з відбору та відпуску товарів зі складу оптового торговельного підприємства. Що служить підставою для відпуску товарів зі складу?
56. Поясніть, де здійснюється стаціонарна торгівля.
57. Поясніть, де здійснюється пересувна торгівля.
58. Охарактеризуйте посилочну торгівлю.
59. Охарактеризуйте електронну торгівлю.
60. Поясніть, що містить в собі поняття торговельна націнка (надбавка).
Поясніть, що показує еластичність попиту за ціною?

Орієнтовна тематика курсових робіт з дисципліни «Організація торгівлі»

1. Удосконалення комерційної діяльності торговельного підприємства.
2. Удосконалення товарної політики торговельного підприємства.
3. Удосконалення цінової політики торговельного підприємства.
4. Удосконалення збутової політики торговельного підприємства.
5. Удосконалення комунікаційної політики торговельного підприємства.
6. Організація роботи торговельного підприємства на основі технологій мерчандайзингу.
7. Забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства.
8. Інформаційне забезпечення діяльності торговельного підприємства.
9. Організація роботи непродовольчого магазину в умовах економічної кризи.
10. Формування товарного асортименту продовольчого магазину в умовах економічної кризи.
11. Удосконалення закупівельної діяльності гуртового підприємства.
12. Удосконалення збутової діяльності гуртового підприємства.
13. Культура торгівлі: сучасний стан та шляхи підвищення.
14. Організація роботи торговельного підприємства в мережі Інтернет.
15. Організація комунікаційної діяльності торговельного підприємства в мережі Інтернет.
16. Формування фірмового стилю торговельного підприємства.
17. Організація продажу товарів за попередніми замовленнями.
18. Організація роботи букіністичного магазину в умовах ринкових відносин.
19. Стан та проблеми впровадження прогресивних технологій в торговельному підприємстві.
20. Удосконалення торгово-технологічного процесу складської переробки вантажів в торговельному підприємстві.

Зразки завдань для підсумкової атестації

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ			
ОС «Бакалавр» Освітня програма – 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності 2020/2021 навч. рік	ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № _____ з дисципліни Ціна і ціноутворення	Затверджую Зав. кафедри _____ д.е.н., проф. Ільчук М.М. 14.05.2020 р.
Екзаменаційні питання			
1. Теоретичне питання. Сутність та види оптової торгівлі. Її основні та допоміжні функції.			
2. Задача. Повна собівартість виготовлення кавомолки склала 120 грн. Рентабельність одиниці виробу для виробника складає 30%. Визначити оптову та відпускну ціну одиниці виробу; річний прибуток підприємства–виробника, якщо в середньому за місяць випускається та реалізується 17 тис. шт. <i>Примітка.</i> Ставка ПДВ згідно з діючим законодавством.			
Тестові завдання			
1 Коли виникла торгівля: а) коли від землеробства відділилося скотарство; б) з появою купців; в) коли з'явилися ремесла; г) з появою приватної власності; д) при капіталістичному способі виробництва;			
2. Якими показниками характеризується торгівля як галузь господарювання: а) чисельністю підприємств роздрібно й оптової торгівлі; б) чисельністю зайнятих працівників; в) величиною роздрібного й оптового товарообороту; 16 в) середньою заробітною платою; г) рівнем рентабельності; д) величиною торговельної площі.			
3. Петренко П.П. вирішив стати фінансовим посередником. У якій установі він не буде працювати: а) у банку; б) на товарній біржі; в) у страховій організації; г) у кредитній організації.			
4. Посередник займається реалізацією товару, одержуючи при цьому винагороду з обох сторін, при чому він не надає кредиту та не має права власності на товар і не може закінчити угоду без офіційного погодження. Як називають такого посередника: а) дилер; б) брокер; в) комісіонер; д) дистриб'ютор; є) збутовий агент?			
5. До функцій роздрібно торгівлі не належать: а) задоволення потреб населення в товарах; б) посередництво у збуті товарної продукції; в) вплив на виробництво щодо асортименту, якості, обсягів товарів; г) удосконалення технології торгівлі.			

6. Оптово-відпускна ціна це

- a. Витрати + торгова надбавка
- b. Витрати + прибуток
- c. Оптова ціна + ПДВ
- d. Оптова ціна (-) мінус ПДВ

7. Склад роздрібною ціни формується за таким складом:

- a) $(C + П + A + ПДВ) * 1,2 + Нт$;
- б) $C + П + A + ПДВ + Нп + Нт$;
- в) $C + П + ПДВ + Нп + Нт$;
- г) $(C + П) * 1,2 + A + Нт$.

8. Основною функцією процесу продажів є:

- a) організація стоянок для машин поблизу магазину;
- б) формування ціни товару;
- в) доставка товарів до дому;
- г) приймання товарів від постачальників за якістю й кількістю.

9. Закон попиту передбачає, що:

- a. перевищення пропозиції над попитом викликає зниження ціни;
 - b. якщо доходи споживачів зростають, то вони купують більше товарів;
 - c. крива попиту має позитивний нахил;
- іна товару знижується, то обсяг покупок зростає.

10. Податок, який стягується з товару під час перетину ним національного митного кордону – це:

- a) імпортне мито;
- б) митний тариф;
- в) тарифна квота;
- г) мито;
- д) митна виручка.

8. Методи навчання

Під час навчального процесу застосовуються методи активного навчання, які максимально залучають студентів до пізнання нових тем та їх засвоєння, творче рішення конкретних проблем.

Застосовуються технічні засоби: лекційний матеріал подається на слайдовій презентації у програмі Power Point, максимально використовуються можливості Internet під час лекційних, практичних та лабораторних занять.

Курс «Ціноутворення на біржовому ринку» атестований на навчальній платформі НУБіП <https://elearn.nubip.edu.ua/>. Інтернет-технології дають можливість інтегрувати в електронний навчальний курс різні електронні елементи, які сприяють ефективному засвоєнню нового матеріалу та формуванню позитивної мотивації до навчання. Такі елементи (як відео ролики, анімації, ілюстровані графіки і схеми, оригінальні тести, посилання на інтернет-ресурси, всілякі інструменти для спілкування, співпраці та обміну повідомленнями) використовуються в даному курсі.

Для активізації роботи студентів застосовуються реальні бізнес-кейси, професійні ситуації, та оперативна інформація з різноманітних Internet-джерел. Такими інформаційними джерелами є цінні дані офіційної статистики, Мінагрополітики, Держзовнішінформу, трейдерських компаній, консалтингових агенцій, а також біржові котирування на Чиказької товарній біржі (CBOT), Паризькій біржі (MATIF), Аграрній біржі України, Українській біржі, тощо.

7. Форми контролю

Контроль роботи студентів здійснюється згідно «Положення про екзамен і заліки у Національному університеті біоресурсів і природокористування України» з доповненнями від 27.12.2019 р., протокол №5.

Видами контролю знань здобувачів вищої освіти є поточний контроль, проміжна та підсумкова атестації. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи. Об'єктом поточного контролю знань є: усні доповіді, результати бліц-опитувань, тестувань на семінарських заняттях; розв'язування задач на практичних заняттях; відвідування лекцій та активність на них; виконання модульних контрольних робіт та завдань для самостійного опрацювання.

Проміжна атестація проводиться після вивчення програмного матеріалу кожного змістового модуля.

Після кожного змістового модуля проводиться контрольний захід у вигляді модульної контрольної роботи з метою перевірки рівня засвоєння матеріалу студентами. Виконання модульних контрольних робіт є *обов'язковим* заходом рубіжного зрізу знань студентів, який дозволяє викладачеві зорієнтуватися в напрямках та формах подальшої роботи та

викладання дисципліни. Студентам, цей захід допомагає закріпити знання певного змістового модуля та накопичити бали.

В якості самостійної роботи студенти виконують наукові проекти, виконання яких демонструє рівень попередніх знань, кругозору студента та засвоєння отриманих знань з даної дисципліни.

Об'єктом контролю знань студентів під час підсумкової атестації є результати виконання письмових екзаменаційних завдань. До під час підсумкової атестації допускаються лише ті студенти, які виконали навчальний план з дисципліни та набрали необхідну кількість балів.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання студентів відбувається згідно «Положення про екзамени і заліки у Національному університеті біоресурсів і природокористування України» з доповненнями (протокол №5 від 27.12.2019 р.).

Рейтинг студента із засвоєння дисципліни $R_{\text{Дис}}$ (100 балів) визначається, як сума рейтингу з атестації $R_{\text{ат}}$ (30 балів) та рейтингу з навчальної роботи $R_{\text{нр}}$ (70 балів)

$$R_{\text{Дис}} = R_{\text{ат}} + R_{\text{нр}}$$

Рейтинг здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни у балах переводиться у національні оцінки згідно з табл. 1.

Таблиця 1

Співвідношення між національними оцінками і рейтингом здобувача вищої освіти

Оцінка національна	Рейтинг здобувача вищої освіти, бали
Відмінно	90 – 100
Добре	82-89
	74-81
Задовільно	64-73
	60-63
Незадовільно	35-59
	0-34

11. Методичне забезпечення

1. Електронний навчальний курс «Організація торгівлі», автор Л.Л. Панкратова <https://elearn.nubip.edu.ua/>.
2. Робоча програма та силабус курсу <https://nubip.edu.ua/node/18441>

12. Рекомендована література

Основна

3. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребицький та ін.; за ред. В.В. Апопія. –К: Центр навч. л-ри, 2005. – 610 с.
4. Балджи, М. Д., Допіра, І. А., Однолько, В. О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ: Кондор, 2017.
5. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підручник. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
6. Голошубова Н.О. Оптова торгівля: організація та технологія: навч. посіб. / Н.О. Голошубова, В.М. Торопков. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 265.
7. Роженко, О. В. Конспект лекцій з дисципліни «Організація торгівлі». 2017. URL: http://elibrary.donnuet.edu.ua/921/1/Rozhenko_2017-3.pdf

Додаткова

8. Беляевский И.К. Статистика рынка товаров и услуг. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 649 с.
9. Бегларашвілі, О., & Кулік, А. (2018). Роздрібна торгівля в Україні: динаміка змін. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*, 2018 (3), 52-60.
10. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку : монографія / А.А. Мазаракі, І.О. Бланк, Л.О. Лігоненко та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 195с.
11. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. - № 436-ІУ // *Голос України*, 2003. – 14 березня. – с. 1-30.
12. Инкотермс 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. – 266 с. URL: https://zed.ua/images/files/Incoterms_short.pdf
13. Кошельок, Г. В. (2018). Сучасний стан і перспективи розвитку оптової торгівлі в Україні. *Інтелект XXI*, 2018. (1), 80-85.
14. Про ціни і ціноутворення: Закон України № 5006 -VI від 21 червня 2012р./ URL: www.rada.gov.ua.
15. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А.А.Мазаракі , Д.М.Пшеслінський, І.В.Смолін. – Київ: КНТЕУ, 2016. – 242 с
16. Сотніченко, О. А. (2012). Товарообіг країни та фактори, які на нього впливають. *Економіка та держава*, 2012 (3), 94-97.
17. Тебенко, В. М., Тебенко, В. Н., Андреева, Л. О., Андреева, Л. А., Лисак, О. І.,

- Аналітичне дослідження результатів діяльності підприємств сфери торгівлі, 2020. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/9642>
18. Трішкіна, Н. І. "Оптова торгівля як складова інфраструктури товарного ринку." *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки* 4 (2017). С. 72-76.

13. Інформаційні ресурси

1. Асоціація ритейлерів України. URL: <https://rau.ua/aboutus/>
2. Державний комітет статистики України URL: www.ukrstat.gov.ua
3. Державна фіскальна служба. URL: <http://sfs.gov.ua/ms>
4. Верховна Рада України URL: www.rada.gov.ua
5. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
6. УкрАгроКонсалт. URL: <http://www.ukragroconsult.com>
7. Українська Асоціація Маркетингу. URL: <http://uam.in.ua>