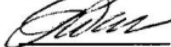


**Відокремлений структурний підрозділ  
«Лубенський фінансово-економічний фаховий коледж  
Полтавського державного аграрного університету»**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Заступник директора  
з навчальної роботи

 **Тетяна КОНКІНА**

«01» 09 2025 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**«ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ»**

(шифр і назва навчальної дисципліни)

галузь знань 07 Управління та адміністрування

(шифр і назва напрямку підготовки)

спеціальності 076 Підприємництво та торгівля

**2025 – 2026 навчальний рік**

**Освітня програма:** освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» підготовки фахового молодшого бакалавра *галузі знань 07* Управління та адміністрування *спеціальностей 076* Підприємництво та торгівля

Розглянуто та схвалено Педагогічною радою коледжу

Протокол № 1 від 31 серпня 2023 р. (для здобувачів 2023 року вступу на базі БСО)

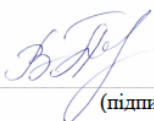
Протокол № 9 від 21 червня 2024 р. (для здобувачів 2024 року вступу на базі ПЗСО)

**Мова навчання:** українська

**Розробники:** Пономаренко Вікторія Олександрівна, викладач комерційних дисциплін, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист  
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму схвалено на засіданні циклової комісії економічно-комерційних дисциплін  
Протокол № 2 від «01» вересня 2025 р.

Голова циклової комісії  
економічно-комерційних дисциплін

  
(підпис)

Вікторія ПОНОМАРЕНКО  
(прізвище та ініціали)

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійний ступінь	Статус дисципліни	
<b>Кількість кредитів</b> 3	Галузь знань 07 Управління та адміністрування  Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля	Вибіркові освітні компоненти ОПП (за вибором здобувача фахової передвищої освіти)	
<b>Модулів</b> 3		<b>Рік підготовки</b>	
<b>Загальна кількість годин</b> 90		3-й на базі БСЗО, 2-й рік на базі ПЗСО	
		<b>Семестр</b>	
		<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%;">1-й</td> <td style="width: 50%;">2-й</td> </tr> </table>	1-й
1-й	2-й		
<b>Тижневих годин</b> для денної форми навчання: Аудиторних: I семестр – 4  самостійної роботи студента I семестр – 2	<b>Освітньо-професійний ступінь:</b> фаховий молодший бакалавр	<b>Лекції</b>	
		32 год.	.
		<b>Практичні</b>	
		12 год.	
		<b>Семінарські</b>	
		16 год.	
		<b>Самостійна робота</b>	
		30 год.	
<b>Засоби оцінювання:</b>			
залік			

## 2. Мета навчальної дисципліни та результати навчання

**Мета** навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» спрямована на формування у здобувачів освіти як теоретичних знань, так і практичних навичок у сфері розвитку та організації інфраструктури товарних ринків. Вона охоплює вивчення торгово-посередницької діяльності, організацію логістичних систем, а також каналів дистрибуції товарів від виробника до кінцевого споживача. Окрім цього, здобувачів освіти здобувають знання з основ мерчандайзингу, персонального продажу, управління товарними потоками, що є ключовими для забезпечення ефективної комерційної діяльності та оптимізації взаємодії між різними учасниками ринку.

**Завдання** навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» полягають у формуванні розуміння ролі інфраструктури ринку та її елементів, зокрема логістичних систем, дистрибуційних каналів і торгово-посередницької діяльності. Здобувачі освіти повинні опанувати навички організації товарообігу, управління логістикою, просування товарів через мерчандайзинг та персональний продаж, а також вивчити правові аспекти регулювання інфраструктурних процесів. Особливу увагу приділено використанню сучасних технологій для оптимізації товарних потоків і розвитку аналітичних навичок в оцінці ринкових умов і ефективності логістичних рішень.

**Предметом** навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» вивчення системи елементів та процесів, що забезпечують ефективне функціонування товарного ринку. Це включає організацію та управління логістичними системами, дистрибуційними каналами, торгово-посередницькою діяльністю, а також технологіями просування товарів від виробника до споживача. Дисципліна охоплює питання оптимізації товарних потоків, управління складськими та транспортними ресурсами, а також правове регулювання інфраструктурних процесів на ринку.

**Передумовою вивчення** навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку»: є засвоєння знань із базових, вибірково-обов'язкових предметів загальноосвітньої підготовки, профільних предметів, нормативних, вибіркових дисциплін та спеціальних курсів.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми здобувачі освіти **повинні**:  
- **знати**:

- передумови виникнення та розвитку товарного ринку, його історичні та економічні аспекти;
- умови та особливості функціонування товарного ринку, зокрема фактори, що впливають на його ефективність та стабільність;

- сутність та складові інфраструктури товарного ринку, включаючи логістичні системи, торгово-посередницькі структури, фінансові та інформаційні послуги;
- основні елементи інфраструктури, такі як склади, транспортні мережі, торгові підприємства, а також їхню взаємодію з іншими суб'єктами ринку;
- характеристики продуктів діяльності інфраструктури, тобто результати роботи логістичних, інформаційних, маркетингових і фінансових систем, що забезпечують ефективний товарообіг;
- нормативно-правові акти та регуляторні вимоги, що визначають діяльність інфраструктурних елементів ринку;
- сучасні технології та інновації, що використовуються для оптимізації функціонування інфраструктури товарного ринку.

**- вміти:**

- укладати договори та угоди на основі економічної оцінки виробничих ситуацій;
- здійснювати вибір найефективніших шляхів розв'язання цих ситуацій;
- розробляти мерчандайзингові плани стимулювання продажу товарів;
- визначати розмір лізингових платежів;
- виявляти резерви і шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства;
- досліджувати пропозицію і попит на товар та рівень конкурентоспроможності продукції.

Програмою навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» передбачено проведення лекцій, семінарських, практичних із тем курсу, складання семестрового заліку.

**Перелік і сутність сформованих компетентностей і результатів навчання для здобувачів 2023 року вступу на базі БСО:**

Назва компетентностей/ результатів навчання	Сутність сформованих компетентностей/результат
<b>Інтегральна компетентність</b>	Здатність вирішувати типові спеціалізовані задачі та практичні проблеми в галузі підприємницької, торговельної та біржової діяльності або у процесі навчання, що вимагає застосування положень і методів системи наук, які формують концепції організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур та може характеризуватися певною невизначеністю умов; нести відповідальність за результати своєї діяльності; здійснювати контроль інших осіб у визначених ситуаціях.
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно,

	<p>так і письмово.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p>
<b>Спеціальні компетентності (СК)</b>	<p>СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>СК 7. Здатність застосовувати основи обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.</p>
<b>Результати навчання (РН)</b>	<p>РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.</p> <p>РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.</p> <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності</p> <p>РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.</p> <p>РН 17. Визначати основні показники діяльності 9 підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.</p>

**Перелік і сутність сформованих компетентностей і результатів навчання для здобувачів 2024 року вступу на базі ПЗСО**

<b>Назва компетентностей/ результатів навчання</b>	<b>Сутність сформованих компетентностей/результат</b>
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<p>ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p>

<p><b>Спеціальні компетентності (СК)</b></p>	<p>СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 7. Здатність застосовувати основи обліку, оподаткування і страхування у підприємницькій, та торговельній діяльності.</p> <p>СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.</p>
<p><b>Результати навчання (РН)</b></p>	<p>РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.</p> <p>РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.</p> <p>РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.</p> <p>РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності</p>

### 3. Критерії оцінювання рівня знань здобувачів освіти

Оцінка за 4 – бальною шкалою	Критерії оцінювання
<b>5 (відмінно)</b>	Здобувач демонструє глибоке розуміння закономірностей підприємницької діяльності та творчо застосовує їх для розв'язання складних професійних завдань. Вільно володіє державною та іноземною мовами у професійному контексті. Самостійно здійснює критичний пошук та багатоаспектний відбір інформації з різних джерел. Ефективно використовує сучасні ІТ та телекомунікаційні технології для обміну даними. Досконало знає нормативно-правову базу та бездоганно застосовує її на практиці. Самостійно розраховує та аналізує ключові показники діяльності, пропонуючи обґрунтовані рішення для підвищення ефективності структур.
<b>4 (добре)</b>	Здобувач впевнено володіє навчальним матеріалом, застосовує знання про закономірності торгівлі у стандартних ситуаціях. Вільно спілкується державною мовою та використовує іноземну мову у професійній діяльності. Самостійно здійснює пошук та систематизацію фахової інформації. Вміло використовує сучасні комп'ютерні технології для професійних потреб. Дотримується вимог законодавства та вміє застосовувати нормативні акти на практиці. Правильно визначає основні показники діяльності підприємства, проводить їх аналіз та самостійно виправляє незначні помилки.
<b>3 (задовільно)</b>	Здобувач відтворює значну частину матеріалу, розуміє основні принципи підприємницької діяльності. Володіє мовними навичками на рівні, достатньому для базової професійної комунікації. Пошук інформації, використання ІТ-технологій та обмін даними здійснює переважно за зразком або з допомогою викладача. Знає основи нормативно-правового забезпечення, але припускається неточностей при їх практичному застосуванні. Розраховує основні фінансово-економічні показники за алгоритмом, проте потребує допомоги при їх інтерпретації та аналізі результатів.
<b>2 (незадовільно)</b>	Здобувач володіє матеріалом лише на рівні окремих фрагментів, розпізнає тільки базові факти та терміни. Не здатний самостійно здійснювати пошук інформації чи використовувати комп'ютерні технології для професійних цілей. Рівень володіння мовами не забезпечує професійну комунікацію. Відсутні знання нормативно-правової бази та навички розрахунку елементарних показників діяльності підприємницьких структур. Не може виконати завдання навіть за допомогою підказок викладача.

## **4. Програма навчальної дисципліни**

### **1. ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ**

#### **1.1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад, і проблеми розвитку**

Інфраструктура товарного ринку як складова економічної теорії. Категорії дисципліни та їх взаємозв'язок з іншими дисциплінами. Завдання та зміст дисципліни. Основні проблеми, що стримують розвиток ефективної інфраструктури товарного ринку в сучасних економічних умовах. Підходи до класифікації елементів інфраструктури товарного ринку.

#### **1.2. Сучасна характеристика товарного ринку**

Зміст та поняття ринку. Складові ринку та його функції. Класифікація та види ринків. Товарний ринок та його характеристика. Особливості державного регулювання товарного ринку.

#### **1.3. Сутність інфраструктури товарного ринку**

Інфраструктура товарного ринку та її місце в ринковій економіці. Елементи інфраструктури товарного ринку та їх характеристика. Особливості функціонування інфраструктури аграрного товарного ринку. Основні тенденції розвитку інфраструктури товарного ринку спостерігаються в світі під впливом глобалізації та цифрової трансформації. Основні проблеми та перспективи подальшого розвитку інфраструктури товарного ринку в Україні для підвищення її конкурентоздатності та сприяння економічному зростанню

#### *Семінарське заняття*

#### **1.4. Маркетингові посередники в інфраструктурі товарного ринку**

Загальна характеристика економічних відносин, які виникають між партнерами в сфері товарного обігу. Маркетингові посередники як основа інфраструктури товарного ринку. Торгово-посередницька діяльність в ІТР. Види посередників. Рекламні посередники в ІТР. Поняття презентації, семплінгу. Фінансові посередники в ІТР. Консалтинг: поняття, види, переваги. Інжинірингові та реінжинірингові послуги.

#### *Семінарське заняття*

#### **1.5. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в ІТР**

Сутність та призначення інформаційної діяльності в ІТР. Місце та роль інформаційно-консультаційних та маркетингово-збутових центрів на товарному ринку. Джерела маркетингової інформації та методи її збору. Організаційно-комерційні послуги.

#### **Практичне заняття**

Планування проведення виставки, формування бюджету.

#### *Семінарське заняття*

## **2. МАРКЕТИНГОВІ ПОСЕРЕДНИКИ**

### **2.1. Місце торгівлі в ринковій економіці**

Торгівля як економічна категорія та її сутність. Державне регулювання торговельної діяльності. Суб'єкти торгівлі та їх характеристика. Сучасні тенденції розвитку торговельної мережі.

#### *Семінарське заняття*

### **2.2. Макроорганізація оптової торгівлі**

Економічна сутність, роль і функції оптової торгівлі в ринковому процесі. Форми та рівні організації оптової діяльності. Основні види оптових посередників. Тенденції та перспективи розвитку оптової торгівлі в сучасній економіці. Як ефективна макроорганізація оптової торгівлі впливає на конкурентоздатність національної економіки та рівень задоволення потреб кінцевих споживачів.

#### *Семінарське заняття*

### **2.3. Підприємства оптової торгівлі**

Загальна характеристика діяльності підприємств оптової торгівлі. Типи та види оптових підприємств, що функціонують на товарному ринку, їх класифікація та характеристика. Організація оптової закупівлі товарів. Оптовий продаж товарів. Послуги підприємств оптової торгівлі.

#### **Практичне заняття**

Віртуальна екскурсія на підприємства оптової торгівлі. Ознайомлення із контрактом оптовиків-скупників сільськогосподарської продукції.

### **2.4. Підприємства роздрібною торгівлі**

Роздрібна торгівля, сутність і роль. Класифікація підприємств роздрібною торгівлі. Функції роздрібних торгових підприємств. Спеціалізація підприємств роздрібною торгівлі. Принципи розміщення підприємств роздрібною торгівлі. Функції “прямого” та “зворотного” ходу в роздрібній торгівлі.

#### *Семінарське заняття*

### **2.5. Основи мерчандайзингу**

Суть та зміст мерчандайзингу. Застосування технологій мерчандайзингу в виробництві та збуті. Інструменти комунікацій в мерчандайзингу. Комунікаційні засоби просування на місцях продажів.

#### **Практичне заняття**

Розробка мерчандайзинг-плану стимулювання продажу різних груп товарів.

### **2.6. Організатори оптового обігу товарів і послуг**

Поняття, функції та права товарної біржі. Закон України “Про товарну біржу”. Біржове котирування цін (ціна продавця, покупця, біржової угоди, котирувальна). Види біржових угод. Порядок проведення біржових торгів з

реальним товаром. Аукціони: суть, види, порядок проведення. Оптові продовольчі ринки в комплексі інфраструктури товарного ринку.

#### **Практичне заняття**

Організатори оптового обігу товарів і послуг: товарні біржі, аукціони та оптові продовольчі ринки

### **2.7. Персональний продаж**

Сутність і завдання персонального продажу товарів. Основні етапи ефективного персонального продажу та їх зміст. Вимоги до торгових агентів та їх роботи. Основні переваги та недоліки персонального продажу порівняно з іншими інструментами маркетингових комунікацій. Роль сучасних технологій (CRM-системи, мобільні додатки тощо) в підвищенні ефективності персонального продажу.

#### **Практичне заняття**

Технологія та особливості персонального продажу: роль торгового агента та ефективні етапи продажу товарів

## **3. ЛІЗИНГ І ЛОГІСТИКА**

### **3.1. Лізинг**

Поняття та функції лізингу. Переваги та недоліки лізингу. Законодавче регулювання лізингу в Україні. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин. Класифікація лізингу та характеристика основних його форм. Операція лізингу та практичні аспекти її здійснення.

#### ***Семінарське заняття***

#### **Практичне заняття**

Лізинг: поняття, форми, суб'єкти та практичні аспекти його здійснення

### **3.2. Логістика – інструмент розвинутої ринкової економіки**

Поняття логістики та історичні аспекти її виникнення. Види логістики. Логістична система, логістичні ланцюги та логістична операція. Ефективність функціонування логістичної системи. Сучасні тенденції розвитку логістики. Розвиток логістики на Україні. Роль логістики у забезпеченні конкурентоздатності сучасних підприємств в умовах глобалізації та цифрової трансформації економіки. Основні проблеми та перспективи розвитку логістичної інфраструктури та логістичних послуг в Україні на шляху її інтеграції до європейського економічного простору.

#### ***Семінарське заняття***

## 5. Структура навчальної дисципліни

1	Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
		денна форма				заочна форма			
		усього	у тому числі		сам. опр	усього	у тому числі		
			лекц.	практ./ семнари			лекц.	практ	сам. опр
2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>Модуль 1. Інфраструктура товарного ринку</b>									
1.1	Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад, і проблеми розвитку	4	2	-	-	2			
1.2	Сучасна характеристика товарного ринку та її інфраструктура	6	2	-	-	2			
1.3	Сутність інфраструктури товарного ринку	6	2	-	2	2			
1.4	Маркетингові посередники в інфраструктурі товарного ринку	6	2	-	2	2			
1.5	Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в ІТР	8	2	2	2	2			
<b>Модуль 2. Маркетингові посередники</b>									
2.1.	Місце торгівлі в ринковій економіці	6	2	-	2	2			
2.2.	Макроорганізація оптової торгівлі	6	2	-	2	2			
2.3.	Підприємства оптової торгівлі	6	2	2	-	2			
2.4.	Підприємства роздрібно торгівлі	6	2	-	2	2			
2.5.	Основи мерчандайзингу	6	2	2	-	2			
<b>Модуль 3. Лізинг та логістика</b>									
2.6.	Організатори оптового обігу товарів і послуг	6	2	2	-	2			
2.7.	Персональний продаж	6	2	2	-	2			
3.1.	Лізинг	8	2	2	2	2			
3.2.	Логістика – інструмент розвиненої ринкової економіки	14	6	-	2	4			
<b>Всього годин</b>		<b>90</b>	<b>32</b>	<b>12</b>	<b>16</b>	<b>30</b>			
				<b>28</b>					

## 6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Планування проведення виставки, формування бюджету	2
2.	Віртуальна екскурсія на підприємства оптової торгівлі. Ознайомлення із контрактом оптовиків-скупників сільськогосподарської продукції.	2
3	Розробка мерчандайзинг-плану стимулювання продажу різних груп товарів.	
4	Організатори оптового обігу товарів і послуг - товарні біржі, аукціони та оптові продовольчі ринки	2
5	Сутність і завдання персонального продажу товарів. Основні етапи ефективного персонального продажу та їх зміст. Вимоги до торгових агентів та їх роботи.	2
6	Лізинг: поняття, форми, суб'єкти та практичні аспекти його здійснення	2
	<b>Разом</b>	<b>12</b>

## 7. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Сутність інфраструктури товарного ринку	2
2.	Маркетингові посередники в інфраструктурі товарного ринку	2
3.	Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в ІТР	2
4.	Місце торгівлі в ринковій економіці	2
5.	Макроорганізація оптової торгівлі	2
6.	Підприємства роздрібної торгівлі	2
7.	Лізинг	2
8.	Логістика – інструмент розвиненої ринкової економіки	2
	<b>Разом:</b>	<b>16</b>

## 8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	1.1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад, і проблеми розвитку	2
2.	1.2 Сучасна характеристика товарного ринку	2
3.	1.3 Сутність інфраструктури товарного ринку	2
4.	1.4 Маркетингові посередники в інфраструктурі товарного ринку	2
5.	1.5 Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в ІТР	2
6.	2.1 Місце торгівлі в ринковій економіці	2
7.	2.2 Макроорганізація оптової торгівлі	2
8.	2.3 Підприємства оптової торгівлі	2

9.	2.4 Підприємства роздрібно́ї торгівлі	2
10.	2.5 Основи мерчандайзингу	2
11.	2.6 Організатори оптового обігу товарів і послуг	2
12.	2.7 Персональний продаж	2
13.	3.1 Лізинг	2
14.	3.2 Логістика – інструмент розвинутої ринкової економіки	4
	<b>Разом:</b>	<b>30</b>

### 9. Методи навчання

- Лекція; бесіда.
- Проблемний виклад
- Ілюстрація; демонстрація.
- Вправи
- Імітаційно-ігрові
- Ділові ігри
- Самостійна робота
- Інтерактивні методи

### 10. Методи контролю

- Усне опитування
- Письмове опитування
- Вибіркове опитування перед початком заняття
- Тести
- Письмова контрольна робота
- Перевірка конспектів лекцій
- Індивідуальна співбесіда
- Інтерактивні методи
- Модульний контроль

### 11. Методичне забезпечення

1. Підручники, навчальні посібники.
2. Нормативні та директивні матеріали.
3. Схеми, графіки, таблиці, діаграми.
4. Роздатковий матеріал.

## **12. Рекомендована література**

### **Базова**

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ, ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Захарченко П.В. Інфраструктура товарного ринку: Практикум . Київ, Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 152 с.

### **Допоміжна**

4. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 3-тє видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2020. 632 с.
5. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник. ІваноФранківськ, ІФНТУНГ, 2020. 107 с. 6 Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: практикум вивчення дисципліни. Івано-Франківськ, ІФНТУНГ, 2020 45 с.

## **13. Інформаційні ресурси**

1. Бізнес-кейси URL: <http://www.mbastrategy.ua/content/blogcategory/74/232>
2. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібної торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. URL: <http://surl.li/bxvscg> (дата звернення: 10.03.2023).