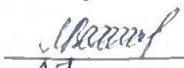


ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інституту денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

 **В.І. Місюкевич**
«27» 06 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з навчальної дисципліни **«Комерційна діяльність»**

освітня програма **«Товарознавство і торговельне підприємництво»**

спеціальність **076**
код

Підприємництво та торгівля
назва спеціальності

галузь знань **07**
код

Управління та адміністрування
назва галузі знань

ступінь вищої освіти

бакалавр

Робоча програма навчальної дисципліни **«Комерційна діяльність»** схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол від «27» 06 2025 р. № 10.

Полтава 2025

Укладач програми:

Михайленко О.М., к.е.н, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі.

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми «Товарознавство і торговельне підприємництво» спеціальності «Підприємництво та торгівля» ступеня бакалавр

_____ Н.О. Офіленко

« 27 » червня 2025 р.

ЗМІСТ

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни.....	4
Розділ 2. Перелік компетенцій, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання.....	4
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни.....	5
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни.....	7
Розділ 5. Оцінювання результатів навчання.....	10
Розділ 6. Інформаційні джерела.....	10
Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни.....	12

Розділ 1. Опис навчальної дисципліни

Таблиця 1 - Опис навчальної дисципліни *Комерційна діяльність*

Місце у структурно-логічній схемі підготовки	<i>Пререквізити:</i> Організація торгівлі, Організація бізнесу, Біржова діяльність <i>Постреквізити:</i> -	
Мова викладання	Українська	
Статус дисципліни: обов'язкова		
Курс/семестр вивчення	4/8	
Кількість кредитів ЄКТС/кількість модулів	4/2	
Денна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 120 год.		
- лекції: 16 год.		
- практичні заняття: 32 год.		
- самостійна робота: 72 год.		
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК		
Заочна форма навчання:		
Кількість годин: – загальна кількість: 120 год.		
- лекції: 6 год.		
- практичні заняття: 2 год.		
- самостійна робота: 112 год.		
- вид підсумкового контролю (ПМК, екзамен): ПМК		

Розділ 2. Перелік коментентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Метою вивчення навчальної дисципліни *Комерційна діяльність* є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.

Таблиця 2 - Перелік коментентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); - застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР02); - організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних в сфері торгівлі (ПР05); - вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей. (ПР06); - мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці (ПР11) - вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17); - демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та	- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК1) - здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК2) - здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК6); - здатність працювати в команді (ЗК7); - здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших провів недоброчесності (ЗК13); - критичне осмислення теоретичних засад торговельної діяльності (СК01); - здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК02) - здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03); - здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (СК04); - здатність визначати і виконувати професійні

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
результатів діяльності торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20); • застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в торговельній діяльності (ПР21).	завдання з організації діяльності торговельних структур (СК07); • здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків (СК10).

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності . Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг

1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг

Комерційна діяльність як навчальна дисципліна, зв'язок з суміжними дисциплінами. Методи і прийоми пізнання комерційної діяльності. Поняття, сутність та роль комерційної діяльності. Функції, завдання комерційної діяльності.

Комерційний процес. Комерційна операція. Структура комерційної діяльності. Елементи комерційної діяльності. Принципи комерційної діяльності.

Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. Зовнішні і внутрішні чинники.

Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. Товар і послуга як об'єкт комерційної діяльності. Комерційна класифікація товарів. Характеристика особливих видів об'єктів комерційної діяльності. Нерухомість. Оренда. Результати інтелектуальної праці. Товарний знак. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності.

Поняття комерційної інформації. Забезпечення захисту комерційної таємниці.

2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання

Ринкова інфраструктура. Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Основні і загальні елементи інфраструктури оптового ринку.

Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Функції комерційних служб, зміст їх роботи. Взаємодія комерційних служб суб'єктів оптового ринку з елементами ринкової інфраструктури.

Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку: значення, види. Класифікація господарських зв'язків. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів на оптовому ринку. Господарські договори в діяльності суб'єктів оптового ринку. Зміст і обґрунтування конкретних умов договору поставки. Відмінності між договором поставки і договором купівлі-продажу. Порядок укладання, зміни та розірвання договору поставки. Комерційні спори і суперечки, пов'язані з укладанням і виконанням господарських договорів. Порядок розв'язання і вирішення спорів і суперечок у комерційній практиці.

Загальні норми ведення комерційних переговорів, їх значення та визначення осіб для ведення переговорів. Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів. Оформлення результатів комерційних переговорів. Оформлення протоколу про наміри. Оформлення попереднього договору.

3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення

Оптові закупівлі: їх суть, мета та принципи здійснення.

Планування закупівель товарів. Етапи проведення закупівель товарів

Вивчення джерел оптових закупівель. Критерії вибору постачальників товарів. Методи аналізу і оцінки постачальників.

Оперативний облік і контроль оптових закупівель товарів, їх значення і завдання. Організація оперативного контролю за закупівлями і надходженням товарів.

Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків.

Економічне обґрунтування партій товарів, що закуповуються. Оптимальний розмір замовлення.

Способи оптових закупівель. Організація закупівель товарів на оптових ярмарках. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах). Оптові закупівлі товарів на біржах і через брокерські контори. Оптові закупівлі товарів у закордонних фірм. Електронні закупівлі.

4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.

Асортимент і номенклатура товарів: поняття і основи класифікації. Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці. Порядок формування та регулювання асортименту товарів на оптових підприємствах. Основні напрями асортиментної політики в оптовій торгівлі.

Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. Моделі оптимізації запасів. Встановлення оптимального розміру запасів. Оперативний облік і контроль за запасами. Регулювання товарних запасів. Оперативне маневрування товарними запасами. Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів.

5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.

Суть оптового продажу. Види оптового обороту: складський і транзитний товарооборот, комерційне обґрунтування їх вибору. Організація та методи продажу товарів зі складів оптових підприємств. Прогресивні методи оптового продажу товарів зі складів та їх комерційне забезпечення. Дрібнооптова форма продажу товарів.

Стимулювання та активізації оптового продажу.

Передумови формування ринку оптових послуг і їх класифікація. Складові елементи ринку оптових послуг. Організація і комерційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку. Посередницько-торговельні оптові послуги. Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги. Послуги оренди на оптовому ринку. Соціально-економічна ефективність торгівлі оптовими послугами.

Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності

6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.

Зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібно торгівлі. Суть, поняття і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі.

Стратегії формування асортименту товарів у роздрібній мережі. Методологічні підходи до формування асортименту товарів у магазинах. Принципи формування асортименту. Етапи формування асортименту. Асортиментна матриця. Особливості формування асортименту товарів у магазинах різних форматів. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі.

7. Стратегія роздрібного продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.

Чинники, що впливають на ефективність роздрібного продажу товарів. Сутність і зміст стратегій роздрібного продажу товарів. Критерії вибору стратегії роздрібного продажу товарів торговельним підприємством. Базові стратегії роздрібних компаній. Оптимізація цін, цінових дисконтів, споживчих кредитів та обсягів роздрібного продажу товарів. Асортимент торговельних послуг та його класифікація

Організація сервісного обслуговування. Стандарти обслуговування.

Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг. Ризики покупців під час придбання послуг.

Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібною компанією.

8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.

Суть комерційного ризику. Основні причини виникнення ризику. Види ризиків та їх характеристика. Аналіз і оцінка комерційного ризику. Зони ризику. Вимірювання ризику. Методи аналізу ступеня ризику. Якісний та кількісний аналіз ризику. Статистичний, експертний та аналітичний методи кількісного аналізу ризику.

Зниження ризиків. Способи зниження ступеня ризику: уникнення та попередження, диверсифікація, страхування, одержання додаткової інформації під час обрання варіантів рішень, створення запасів. Страхування ризику.

9. Ефективність комерційної діяльності.

Суть ефективності комерційної діяльності. Види ефективності комерційної діяльності. Критерії ефективності комерційної діяльності.

Показники ефективності комерційної діяльності. Класифікація показників. Інтегральний, узагальнюючий та специфічні показники. Принципи формування систем показників ефективності.

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Таблиця 4 -Тематичний план навчальної дисципліни *Комерційна діяльність* для студентів денної форми навчання

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Кількість годин
Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг					
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг 1.Поняття та зміст комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. 2.Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація. 3.Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства.	2	Практичне заняття. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг. 1. Поняття, зміст КД. 2. Завдання та цілі КД. 3. Види і класифікація суб'єктів КД. 4. Товар як об'єкт КД. 5. Комерційна класифікація товарів. 6. Принципи КД.	2	Підготувати реферати на теми «Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні», «Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності», «Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності»	8
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. 4. Поняття та класифікація господарських зв'язків. 5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку. 6. Сутність, види і функції господарських договорів. 7. Особливості укладання договору поставки.	2	Практичне заняття 1. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. Практичне заняття 2. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. Особливості укладання договору поставки. Ділова гра «Ведення переговорів» 1. Поняття і класифікація господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. 2. Сутність та регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. 3. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки. 4. Сутність, види та функції господарських договорів. 5. Особливості укладання договору поставки.	2	Підготувати презентації на теми «Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів», «Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів», «Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів», «Порядок ведення переговорів».	8

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Кількість годин	Назва теми та питання семінарського, практичного або лабораторного заняття	Кількість годин	Завдання самостійної роботи в розрізі тем	Кількість годин
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи. 4. Методи закупівель. 5. Джерела закупівель.	2	Практичне заняття 1. Оптові закупівлі та їх комерційне забезпечення. 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи 4. Методи закупівель. 5. Оперативне планування оптових закупівель. Практичне заняття 2. Джерела оптових закупівель. 1. Оптові закупівлі на виставках, ярмарках, біржах, тендерах. 2. Міні-кейс «Проблеми з закупівлями».	2 2	Підготувати презентації на теми: «Джерела оптових закупівель товарів» (на прикладі конкретної торгового підприємства), «Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків» (на прикладі конкретного підприємства), «Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах)», «Угоди з давальницькою сировиною».	8
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. 1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. 5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 6. Моделі оптимізації товарних запасів.	2	Практичне заняття 1. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 1. Сутність і принципи формування асортименту в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів. 3. Асортиментна політика оптового підприємства. Практичне заняття 2. Управління товарними запасами. Моделі оптимізації товарних запасів. 1. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 2. Стратегії управління товарними запасами. 3. Вартість розміщення замовлення. 4. Витрати на зберігання. 5. Обмеження для використання моделі Уілсона.	2 2	Підготувати презентації на теми: «Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовий ланці» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі», «Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів», «Прискорення оборотності товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства).	8
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту. 2. Методи оптового продажу товарів зі складів оптових підприємств. 3. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів. 4. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств.	2	Практичне заняття 1. Організація оптового продажу товарів. Методи оптового продажу. 1. Види оптового обороту. 2. Форми оптового продажу. 3. Методи оптового продажу. 4. Активізація оптового продажу. 5. Стимулювання оптового продажу. Практичне заняття 2. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Види послуг на оптовому ринку. 2. Особливості надання послуг на оптовому ринку	2 2	Підготувати презентації на теми: «Дрібнооптова форма продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Посередницько-торговельні оптові послуги», «Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги», «Послуги оренди на оптовому ринку».	8
Разом по модулю 1	10		18		40

Розділ 6. Інформаційні джерела

Основні

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
3. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: Колективна монографія за ред. В.В. Лісци, В.І. Місюкевич, О.М. Михайленко. Полтава; ПУЕТ, 2020. 232 с.
4. Бабух І.Б. Комерційна діяльність та ризики її реалізації: теоретичний аналіз і практичні підходи. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2025. Випуск 54. С. 12-17. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6fdf8ba2-f892-412a-9c9e-d174e31afc11/content>
5. Гірна О.Б. Ланцюг поставок: оцінювання надійності постачальника. Економіка та суспільство. 2022. № 41. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1574/1515>.
6. Ерфан В.Й., Шерегій Р.В., Цвірчак Р.Р. наукові і методичні основи комерційної діяльності. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. 2023. Випуск 1 (61). С. 96-100. URL: <http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/issue/view/16646>
7. Причепя І.В., Лесько О.Й., Горенко Р.В. До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. Економіка та суспільство. 2022. №35. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1106>.
8. 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 роздрібною торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2020/2.pdf
9. Семененко О. Г. Доскоч А. С. Комерційна діяльність підприємства: система аналізу та оцінки. Економічний вісник університету. 2022. Випуск №55. URL: <https://ehsupir.uhsp.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4b3ea5bf-e03a-4535-a54e-d155f3040d6d/content>

Додаткові

10. Антонюк Я.М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність: навч. посібник.. Львів : Магнолія-2006 , 2017. 332 с.
11. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність: підручник. Київ: Знання, 2008. 558 с.
12. Вишневецька О.А. Комерційний ризик як похідна підприємницького ризику. URL: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/1333/Vyshnevskaya.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
13. Відоменко, О. І. Важливість опанування навичками ведення комерційних переговорів та знань комунікативних стратегій в умовах формування ринкових відносин/ Формування ринкових відносин в Україні. 2021. № 7-8 (242-243). С. 105-111. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/items/d401e078-0e92-4783-b746-b8f12fb69a84>.
14. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку [Текст] : монографія / за ред. В. В. Апопій, П. Ю. Балабан. Львів : Новий світ-2000, 2014. 565 с.
15. Дикань В. Л., Каграманян А. О., Каличева Н. Є. та ін. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
16. Ключкова Н.В. Комерційний ризик як важлива складова підприємницького ризику. URL: <http://intkonf.org/klochкова-nv-komertsyyniy-rizik-yak-vazhлива-skladovapidpriemnskogo-riziku>.
17. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки. 2017. 844 с.
18. Кухарська Н. О., Смирнова Н. В. Стратегія ділових переговорів : навчальний посібник. Одеса : ДУІТЗ, 2024. 260 с.
19. Лісца В. В., Михайленко О. М. Напрями розвитку закупівельної та логістичної діяльності мережевого ритейлу за умов воєнного стану. Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації: матеріали ХІІ міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 27–28 квіт. 2022 р.). Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; редколегія О. О. Нестуля, [та ін.]. Полтава: ПУЕТ, 2022. С. 140-143.

20. Лісіца В. В., Юрко І. В., Михайленко О. М. Напрями підвищення ефективності функціонування торговельного центру на основі максимізації споживчого досвіду. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія "Економічні науки". 2018. № 5. С. 72-82.
21. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність. Київ. КНТЕУ. 2016. 242 с.
22. Михайленко О. М. PR-заходи в ритейлі України. Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації: матеріали IX міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 18-19 квіт. 2019 р.). Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; редколегія О. О. Нестуля, [та ін.]. Полтава : ПУЕТ, 2019. С. 141–144.
23. Михайленко О. М. Логістичне забезпечення магазинів торговельних мереж. Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації: матеріали X міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 27–28 квіт. 2020 р.). Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; редколегія О. О. Нестуля, [та ін.]. Полтава : ПУЕТ, 2020. С. 201–204.
24. Сіробаба С.В. Управління категорією комерційних ризиків в контексті підприємницької діяльності. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f892641d-9304-4416-bd8f-0a63c2e9659a/content>.
25. Сотник, А. А. Експрес-діагностика ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств. Економічний простір. 2021. № 176. С. 89-94. URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1026>.
26. Чміль Г.Л. Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібно торгівлі. URL: https://econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_4/24.pdf.

Інтернет-ресурси:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://rada.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Офіційний сайт All Retail/ URL: <https://allretail.ua/>
4. Офіційний сайт «Ритейл в Україні». URL: <http://ua-retail.com>
5. Офіційний сайт «Асоціація ритейлерів України»/ URL: <https://rau.ua/>
6. Портал топ-менеджерів оптової та роздрібно торгівлі. URL: <https://trademaster.ua/>
7. Провідний бізнес-каталог підприємств та організацій України «Бізнес-Гід». URL: <https://business-guide.com.ua/>

Розділ 7. Програмне забезпечення навчальної дисципліни

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Супровід лекцій за курсом з використанням Microsoft PowerPoint Presentation.
3. Михайленко О.М. Комерційна діяльність: дистанційний курс // О.М. Михайленко [Електронний ресурс]: Головний центр дистанційного навчання Полтавського університету економіки і торгівлі. – Режим доступу: <https://lms.puet.edu.ua/st/course/view.php?id=965>.