


Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра економіки та маркетингу (№ 605)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Керівник проектної групи
 А.В. Доронін
(підпис) (ініціали та прізвище)

« 30 » 08 2019 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА ОБОВ'ЯЗКОВОЇ
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Інфраструктура товарного ринку
(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
(цифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 075 «Маркетинг»
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма: «Маркетинг»
(найменування освітньої програми)

Форма навчання: **денна**


Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Харків 2019 рік

Робоча програма Інфраструктура товарного ринку
(назва дисципліни)
для студентів за спеціальністю 075 «Маркетинг»
освітньою програмою «Маркетинг»

« 14 » липня _____ 2019 р., – 16 с.

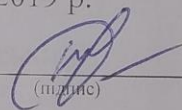
Розробник: Селищев В. С. ст. викладач
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь, вчене звання)


(підпис)

Робочу програму розглянуто на засіданні кафедри економіки та маркетингу
(назва кафедри)

Протокол № 1 від « 30 » серпня 2019 р.

Завідувач кафедри д.е.н., професор
(науковий ступінь, вчене звання)


(підпис)

Давидова І. О.
(ініціали та прізвище)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показника	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни (денна форма навчання)
Кількість кредитів – 3,5	<p>Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» (шифр і найменування)</p> <p>Спеціальність 075 «Маркетинг» (код і найменування)</p> <p>Освітня програма «Маркетинг» (найменування)</p> <p>Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)</p>	Цикл загальної підготовки
Кількість модулів – 2		Навчальний рік
Кількість змістовних модулів – 2		2019/2020
Індивідуальне завдання: КР стосовно економічних розрахунків, що виникають у суб'єктів інфраструктури товарного ринку (назва)		Семестр
Загальна кількість годин – 105; – 51*/ 105 = 0,49		_7_-й
Кількість тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3,5 самостійної роботи студента – 3,4		Лекції*
		32__ годин
		Практичні, семінарські*
	16__ годин	
	Лабораторні*	
	__ годин	
Самостійна робота		
_54__ годин		
Вид контролю		
модульний контроль, контрольна робота, іспит		

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить:
51/54 = 0,94

*Аудиторне навантаження може бути зменшене або збільшене на одну годину залежно від розкладу занять.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення: ознайомлення майбутніх фахівців з функціями й особливостями суб'єктів інфраструктури товарного ринку, як забезпечують і обслуговують систему товароруху; формування у студентів стійкі знання з теорії розвитку інфраструктури товарного ринку та її ролі в ринковій економіці; зорієнтування студентів на пошук найкращих умов здійснення ефективної діяльності суб'єктами інфраструктури товарного ринку; допомога студентам у оволодінні вмінням та навичками самостійного визначення та застосування методів раціональної організації та планування діяльності інфраструктурного комплексу.

Завдання: У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **знати:**

- основні принципи діяльності підприємств оптової торгівлі з правом власності на товари, посередницьких структур без права власності на товари (агентів, консигнаторів, комісіонерів, брокерів), організаторів торгового обороту (виставок, оптових ярмарків, товарних бірж, аукціонів, оптових продовольчих ринків);
- основні показники економічної діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку;
- методи комплексної оцінки стану та розвитку інфраструктурного комплексу товарного ринку, його відповідності вимогам сучасної ринкової економіки.

Результати навчання:

вміти:

- системно оцінювати техніко-економічні показники діяльності суб'єктів інфраструктурного комплексу;
- визначати доцільність та ефективність застосування окремих видів ринкових процесів;
- вивчати та впливати на попит і поведінку споживачів, визначати тенденції і напрями вимог споживачів до кількісних і якісних характеристик товарів (послуг);
- розробляти концепції та рекомендації з комплексного розвитку інфраструктури товарного ринку.

мати уявлення:

- про управління діяльністю підприємства в галузі просування зберігання та продажу товарів і послуг, забезпечення потреб споживачів.

мати навички:

- виконання техніко-економічних розрахунків, пов'язаних з аналізом та обґрунтуванням ефективного функціонування суб'єктів інфраструктури товарного ринку.

Міждисциплінарні зв'язки:

Дисципліни, що передують вивченню даної дисципліни	Дисципліни, вивчення яких спирається на дану дисципліну
Політична економія Макроекономіка Мікроекономіка Маркетинг	Маркетингова товарна політика Маркетингова цінова політика Маркетингова політика просування Маркетингова політика розповсюдження

3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1.

Змістовний модуль 1. «Інфраструктура товарного ринку та її складові. Діяльність підприємств оптової торгівлі»

Тема 1. Предмет, методи і завдання дисципліни.

Мета курсу лекцій. Методи і завдання дисципліни. Предмет дисципліни. Законодавчо-нормативна база України, періодичні видання, рекомендована література для підтримки дисципліни. Генеза дисципліни. Тематика лекційного матеріалу.

Тема 2. Сучасна характеристика товарного ринку.

Інфраструктура товарного ринку як складова економічної теорії. Ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження маркетингу. Структура та класифікація товарних ринків. Види ринкових процесів на товарному ринку. Основні функції та особливості товарного ринку. Характерні ознаки сучасного товарного ринку.

Тема 3. Товарний ринок – середовище маркетингу

Місце маркетингових посередників у системі реалізації продукції. Види оптових посередників, що мають право власності на товари. Посередницькі структури, які не мають права власності на товари. Агентства з надання маркетингових послуг. Організатори переміщення товарів. Обґрунтування рішення щодо вибору посередників.

Тема 4. Сутність, склад і проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку.

Інфраструктура товарного ринку як організаційно-економічна система. Суб'єкти інфраструктури товарного ринку. Особливості діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Кредитно-розрахункова складова товарного ринку. Інформаційна та кадрова складова товарного ринку. Функції та роль інфраструктури товарного ринку. Показники оцінювання стану та розвитку інфраструктури товарного ринку.

Тема 5. Макроорганізація оптової торгівлі.

Економічна сутність, роль та функції оптової торгівлі. Форми та рівні організації оптової діяльності. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

Тема 6. Підприємства оптової торгівлі.

Підприємство оптової торгівлі та його виробнича структура. Класифікація підприємств оптової торгівлі. Підприємства оптової торгівлі з повним циклом обслуговування. Підприємства оптової торгівлі з обмеженим циклом обслуговування. Функції підприємств оптової торгівлі. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі.

Тема 7.

Загальна характеристика послуг оптової торгівлі. Виробничі послуги, необхідні для забезпечення функціонування товарного ринку. Нематеріальні і

матеріальні послуги. Упаковка. Транспортна система та її структурні елементи. Основні критерії вибору транспорту. Експедитори. Вибір виду транспорту.

Модульний контроль

Змістовний модуль 2. «Торговельно-посередницька діяльність. Роздрібна торгівля. Товарні біржі. Лізинг. Персональний продаж»

Тема 1. Торговельно-підприємницька діяльність на товарному ринку.

Сутність та види торгово-посередницької діяльності. Канали розподілу. Аналіз ефективності збутового каналу та критерії його вибору. Торгівля через торговельно-посередницькі структури. Комісійна торгівля. Оцінка ефективності торговельно-посередницької діяльності.

Тема 2. Комерційне посередництво на товарному ринку.

Характеристика комерційного посередництва. Основні типи комерційних посередників та їхні функції. Організація роботи комерційних посередників. Недоліки діяльності торгових посередників. Витрати, винагорода й мотивація комерційних посередників.

Тема 3. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність.

Сутність і призначення інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. Маркетинг в епоху Інтернету. Джерела маркетингової інформації та методи її збирання. Організаційно-комерційні послуги: види, організація надання. Аукціони. Оптові продовольчі ринки.

Тема 4. Роздрібна торгівля.

Сутність, ознаки та форми роздрібною торгівлі. Функції роздрібною торгівлі, розрахунки за продаж. Класифікація підприємств роздрібною торгівлі. Нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібною торгівлі. Маркетингові рішення роздрібною торгівлі.

Тема 5. Товарні біржі.

Сутність біржовою торгівлі та її роль у ринковій економіці. Види бірж та правові засади їхньої діяльності в Україні. Порядок створення та виконавчі органи товарної біржі. Біржові товари, та їх якість. Особливості біржових угод на товарній біржі.

Тема 6. Брокерська діяльність на товарній біржі.

Брокерська діяльність на товарній біржі. Вимоги до брокерів. Послуги, що надаються брокерами. Організація та технологія біржовою торгівлі.

Тема 7. Лізинг.

Сутність лізингу як економічної категорії. Основні види лізингових угод та їх специфічні риси. Нормативно-правове підґрунтя відносин суб'єктів лізингу.

Тема 8. Економічні основи лізингу.

Економічний механізм взаємодії між лізингодавцем і лізингоодержувачем (орендарем). Лізингові платежі та їх класифікація. Загальна сума лізингового платежу. Оцінювання доцільності лізинговою операції.

Тема 9. Персональний продаж.

Персональний продаж: сутність, форми і особливості. Управління персональним продажем. Головні складові процесу персонального продажу. Сучасні техніки персонального продажу.

Модульний контроль

Модуль 2.

Контрольна робота (КР)

4. Структура навчальної дисципліни

Назва змістовного модуля і тем	Кількість годин				
	Усього	У тому числі			
		л	п	лаб.	с. р.
1	2	3	4	5	6
Модуль 1					
Змістовний модуль 1. «Інфраструктура товарного ринку та її складові. Діяльність підприємств оптової торгівлі»					
Тема 1. Предмет, методи і завдання дисципліни	3	1	1		1
Тема 2. Сучасна характеристика товарного ринку	5	2	1		2
Тема 3. Товарний ринок – середовище маркетингу	6	2	1		3
Тема 4. Сутність, завдання та проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку	10	4	2		4
Тема 5. Макроорганізація оптової торгівлі	8	3	1		4
Тема 6. Підприємства оптової торгівлі	7	3	1		3
Тема 7. Послуги підприємств оптової торгівлі	7	3	1		3
Модульний контроль	6	2			4
Разом за змістовним модулем 1	52	20	8		24
Змістовний модуль 2. «Торговельно-посередницька діяльність. Роздрібна торгівля. Товарні біржі. Лізинг. Персональний продаж»					
Тема 1. Торгово-підприємницька діяльність на товарному ринку	7	3	1		3
Тема 2. Комерційне посередництво на товарному ринку	7	3	1		3
Тема 3. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність	6	2	1		3
Тема 4. Роздрібна торгівля	6	2	1		3
Тема 5. Товарні біржі	5	2	1		2
Тема 6. Брокерська діяльність на товарній біржі	4	1	1		2
Тема 7. Лізинг	5	2	1		2
Тема 8. Економічні основи лізингу	3	1	1		1
Тема 9. Персональний продаж	5	2	1		2
Модульний контроль	6	2			4
Разом за змістовним модулем 2	53	20	8		25
Усього годин	105	40	16		49
Модуль 2					

Контрольна робота	-	-	-	-	-
Контрольний захід					
Усього годин	105	40	16		49

5. Теми семінарських занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

6. Теми практичних занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет, методи і завдання дисципліни	1
2	Сучасна характеристика товарного ринку	1
3	Товарний ринок – середовище маркетингу	1
4	Сутність, завдання та проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку	2
5	Макроорганізація оптової торгівлі	1
6	Підприємства оптової торгівлі	1
7	Послуги підприємств оптової торгівлі	1
8	Торгово-підприємницька діяльність на товарному ринку	1
9	Комерційне посередництво на товарному ринку	1
10	Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність	1
11	Роздрібна торгівля	1
12	Товарні біржі	1
13	Брокерська діяльність на товарній біржі	1
14	Лізинг	1
15	Економічні основи лізингу	1
16	Персональний продаж	1
	Разом	16

7. Теми лабораторних занять

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1		
2		
	Разом	

8. Самостійна робота

№ п/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Предмет, методи і завдання дисципліни. Інфраструктура товарного ринку як складова економічної теорії. Категорії дисципліни та її взаємозв'язок. Функції та завдання дисципліни. Генеза дисципліни, логіко-структурна схема її побудови.	1
2	Тема 2. Система показників кількісного оцінювання ступеня ризику. Аналіз економічного ризику методами імітаційного моделювання. Алгоритм процесу кількісного аналізу ризику за допомогою методів імітаційного моделювання. П'ять спрощених ситуацій прийняття рішення. Функція щільності розподілу ймовірності збитків. Середньозважене модуля відхилення від центра групування. Дисперсія та середньоквадратичне відхилення. Визначення меж зон допустимого, критичного та катастрофічного ризиків.	2
3	Тема 3. Товарний ринок – середовище маркетингу. Маркетингові посередники. Види торгових посередників. Організатори переміщення товарів. Агентства з надання маркетингових послуг. Кредитно-фінансові організації.	3
4	Тема 4. Сутність, завдання та проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку. Сутність інфраструктури товарного ринку. Суб'єкти інфраструктури товарного ринку. Класифікація суб'єктів ринку і суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Проблеми розвитку.	4
5	Тема 5. Макроорганізація оптової торгівлі. Поняття торгівлі і товароруху. Канали та етапи товароруху. Сутність, функції та основні завдання оптової торгівлі. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств.	4
6	Тема 6. Підприємства оптової торгівлі. Поняття торгівлі і товароруху. Канали та етапи товароруху. Сутність, функції та основні завдання оптової торгівлі. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств.	3
7	Тема 7. Послуги підприємств оптової торгівлі. Виробничо-технологічні послуги підприємств оптової торгівлі. Комерційні послуги підприємств оптової торгівлі. Інформаційно-консультативні послуги підприємств оптової торгівлі. Фінансово-розрахункові послуги підприємств оптової торгівлі. Орендні та прокатні послуги підприємств оптової торгівлі. Порівняльна характеристика різних видів транспорту. Відвантаження товарів зі складу для перевезення їх залізничним транспортом. Відвантаження товарів зі складу для перевезення їх автотранспортом.	3
8	Підготовка до змістовного модуля 1	4
9	Тема 8. Торгово-підприємницька діяльність на товарному ринку. Вибір постачальників. Комерційні зв'язки підприємства оптової	3

	торгівлі і порядок укладення договору. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності	
10	Тема 9. Комерційне посередництво на товарному ринку. Договір купівлі-продажу товарів у межах України. Ціна товару. Оплата товару. Зовнішньоекономічний договір (контракт). Аналіз виконання постачальниками договірних зобов'язань.	3
11	Тема 10. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність. Інформаційно-комерційні центри. Виставки та оптові ярмарки. Національний комплекс "Експоцентр України". Виставкова діяльність Торгово-промислової палати України.	3
12	Тема 11. Роздрібна торгівля. Магазин як основний вид роздрібно-торговельної мережі. Магазин самообслуговування. Заклади (підприємства) громадського харчування. Вагон-ресторан як пересувний заклад громадського харчування. Дрібно роздрібна торговельна мережа. Роздрібна торгівля на ринках.	3
13	Тема 12. Товарні біржі. Історія створення і відродження бірж в Україні. Поняття товарної біржі та її функції. Порядок створення товарної біржі. Органи управління і підрозділи товарної біржі. Біржові операції та правила біржової торгівлі.	2
14	Тема 13. Брокерська діяльність на товарній біржі. Вимоги до діяльності брокерів. Приклади діяльності брокерів кийвської товарної біржі. Порядок оформлення контрактів брокерами на товарній біржі.	2
15	Тема 14. Лізинг. Предмети і суб'єкти лізингу. Права та обов'язки лізингодавця. Права та обов'язки лізингоодержувача.	2
16	Тема 15. Економічні основи лізингу. Класифікація лізингових платежів. Ставка лізингової маржі та чинники, що на неї впливають.	1
17	Тема 16. Персональний продаж. Поняття персонального продажу і торгового агента. Формування та управління мережею торгових агентів. Нові форми продажу товарів і послуг торговими агентами.	2
18	Підготовка до змістовного модуля 2	4
	Разом	49

9. Індивідуальні завдання

10. Методи навчання

Словесні (пояснення, розповідь, бесіда, навчальна дискусія та ін.); наочні (ілюстрування, демонстрування) та практичні (практичні роботи, індивідуальне опитування, тестування).

11. Методи контролю

Поточний, проміжний, підсумковий контроль, семестровий контроль (залік).

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять у вигляді теоретичних співбесід, розв'язання практичних завдань.

Проміжний контроль проводиться у вигляді тестування здобувачів за основними розділами курсу.

Семестровий контроль – іспит.

12. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують студенти

12.1. Розподіл балів, які отримують студенти (кількісні критерії оцінювання)

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Змістовний модуль 1			
Робота на лекціях	0...1	9	0...9
Виконання практичних робіт	1,5...4	4	6...16
Модульний контроль	10...20	1	10...20
Змістовний модуль 2			
Робота на лекціях	0...1	9	0...9
Виконання практичних робіт	1,5...4	4	6...16
Модульний контроль	10...20	1	10...20
Контрольна робота	0..10	1	0..10
Усього за семестр			60...100

Семестровий контроль (іспит) проводиться у разі відмови студента від балів поточного тестування й за наявності допуску до іспиту. У такому випадку семестровий контроль проводиться у вигляді тестування за темами курсу та письмового індивідуального розрахункового завдання (РЗ).

Під час складання семестрового іспиту студент має можливість отримати максимум 100 балів.

12.2. Якісні критерії оцінювання

Необхідний обсяг знань для одержання позитивної оцінки:

- основні причини виникнення економічних та фінансових ризиків;
- методи аналізу ризику можливих збитків;
- методологічні принципи постановки задач кількісного аналізу та математичного моделювання об'єктів, систем і процесів ринкової економіки;
- класи математичних методів і моделей управління об'єктами та процесами ринкової економіки;

- принципи та методичні підходи до побудови економіко-математичних моделей;
- концептуальні положення та інструментарій аналізу математичних моделей і методів та їх застосування в управлінні економічними процесами.

Необхідний обсяг вмінь для одержання позитивної оцінки:

- самостійно здійснювати постановку задач кількісного аналізу та математичного моделювання процесів ринкової економіки;
- визначати обсяг необхідної інформації для чіткої постановки та розв'язування прикладних економічних задач;
- здійснювати прогнозування розвитку економічних систем і процесів, моніторинг і контроль розвитку економічних систем;
- розробляти і досліджувати аналітичні та комп'ютерні економіко-математичні моделі для їх застосування в процесах аналізу, оцінювання, прогнозування, планування, прийняття рішень на підприємствах;
- розробляти і застосовувати динамічні математичні моделі та методи аналізу і прогнозування процесів та явищ;
- використовувати інформаційні технології на базі ПЕОМ для розв'язування прикладних економічних задач;
- здійснювати аналіз отриманих результатів, формувати та приймати на їх основі відповідні ефективні рішення.

12.3 Критерії оцінювання роботи студента протягом семестру

Задовільно (60-74). Показати мінімум знань та умінь. Виконати й захистити всі практичні завдання, здати тестування та вирішити всі запропоновані на практичних заняттях задачі. Знати основні теретичні поняття інфраструктури товарного ринку та її роль у ринковій економіці. Знати основні принципи діяльності підприємств оптової торгівлі з правом власності на товари, посередницьких структур без права власності на товари (агентів, консигнаторів, комісіонерів, брокерів), організаторів торгового обороту (виставок, оптових ярмарків, товарних бірж, аукціонів, оптових продовольчих ринків). Мати поняття про основні показники діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку.

Добре (75-89). Твердо знати мінімум, захистити всі практичні завдання, виконати всі практичні задачі та здати тестування. Продемонструвати в цілому високий рівень теоретичної підготовки згідно навчального плану, вміння застосовувати отриманні знання в процесі аналізу поставленої проблеми. Досконало знати увесь набір економічних показників інфраструктури товарного ринку, формули складних економічних показників, вміти розв'язувати розрахункові завдання, наводячи при цьому потрібні формули.

Відмінно (90-100). Виконати й захистити всі практичні завдання, здати модулі з максимальною кількістю балів. Досконально знати всі теми та вміння застосувати теоретичний матеріал щодо вирішення практичної ситуації з застосування методів раціональної організації та планування діяльності інфраструктурного комплексу шляхом застосування наведених у лекціях економічних показників. Добре знати методи комплексної оцінки стану та розвитку інфраструктурного комплексу товарного ринку, його відповідності вимогам сучасної ринкової економіки.

Шкала оцінювання: бальна і традиційна

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

13. Методичне забезпечення

1. Селищев, В.С. Інфраструктура товарного ринку: контрольні запитання до практичних занять, тести, завдання [Електронний ресурс]: навч. посібник. / В.С. Селищев. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т „Харк. авіац. ін-т”, 2015. – 103 с.
2. Селищев, В.С. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч. посіб. / В.С. Селищев, Д.В. Головань. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2009. – 155 с.

14. Рекомендована література

Базова

- 1 Савощенко, А. С. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ А. С. Савощенко, В. М. Полонець. – К.: КНЕУ 2007. – 376 с.
2. Прокопенко, О.В. Інфраструктура товарного ринку. [Текст]: навч. посібник./ О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, О.О. Дегтяренко, С.М. Махнуша - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
3. Агеев, Є.Я. Практикум з маркетингу (збірник тестів, задач та завдань) [Текст]: навч. посіб. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2008. – 496 с.

Допоміжна

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст]. – СПб.: АО «Коруна», АОЗТ „Литера плюс” 2007. 647с.
2. Савощенко, А. С. Інфраструктура товарного ринку 2-ге вид, без змін [Текст]: підручник. К.: КНЕУ 2005. – 336 с.
3. Шканова, О. М. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 320 с.
4. Біржова діяльність : опорний конспект лекцій [Електронний ресурс] / Одарченко А.М., Сподар К.В., Лісніченко О.О. – Х. : ХДУХТ, 2017.

15. Інформаційні ресурси

1. Електронний ресурс: Господарський кодекс України, 436-IV / <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Електронний ресурс: Цивільний кодекс України, 435-IV / <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
3. Електронний ресурс: Закон України «Про фінансовий лізинг» від 27.12.1997 р. / <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>
4. Електронний ресурс: ДСТУ 4303:2004 Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять / <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>