Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 19.11.2026 20:49:13
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bf[illegible]

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебно-методической работе

_____ Крылова Л.В.

25 марта 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б.1.В.ДВ.04.01 ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление
Образовательная программа высшего образования- бакалавриата
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Факультет Маркетинга и торгового дела
Форма обучения, курс:
очная форма обучения,3 курс
очно-заочная форма обучения,4 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов (*при наличии таких лиц*)

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, разработана в соответствии с ОПОП ВО для набора обучающихся 2026 года

Разработчик : Криковцев Александр Алексеевич, к.э.н., доцент, доцент кафедры маркетинга и ТД

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и ТД
Протокол от « 17 » февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой

_____ Рвачева И.М.
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

_____ Махноносов Д.В.
(подпись)

Дата 17.02.2026

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»

Протокол от 25.03.2026 года № 8

Председатель_____ Крылова Л.В.
(подпись)

© Криковцев А.А., 2026 год
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателя</td><td rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика дисциплины</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>Очно-заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 3</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки
38.00.00 Экономика и управление</td><td colspan="2" rowspan="2">Формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело
(код, название)</td></tr>
<tr><td>Модулей – 1</td><td rowspan="5">Профиль:

-</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей – 3__</td><td>3-й</td><td>4-й</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Общее количество

часов – 108</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>6-й</td><td>8-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>16 час.</td><td>16 час.</td></tr>
<tr><td rowspan="10">Количество часов в неделю для очной формы обучения:

аудиторных – 6;
самостоятельной работы обучающегося – 8</td><td rowspan="10">Программа высшего образования – программа бакалавриата</td><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>30 час.</td><td>14 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные занятия</td></tr>
<tr><td>час.</td><td>час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>60,95 час.</td><td>76,15 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:
(зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td>зачет</td><td>зачет</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 46:60,95
для заочной формы обучения – 30:76,15

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование способности осуществлять процедуру закупок и продаж в современных рыночных условиях, на основе изучения сути и состава инфраструктуры товарного рынка, роли и функций ее основных элементов.

Задачи дисциплины:

-обеспечение теоретической и практической подготовки по вопросам инфраструктуры товарного рынка будущих специалистов экономического профиля; формирование у обучающихся представления о специфических особенностях работы оптовых и розничных предприятий в современных условиях, применение навыков комплексного мышления при выборе поставщиков , формирование практических умений работать в единой информационной системе

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, дисциплина «Инфраструктура товарного рынка» относится к дисциплинам, формируемым участниками образовательных отношений Б.1.В.ДВ.04.01. Изучение дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» помогает обучающимся в выполнении задач, связанных с формированием понимания содержания составляющих инфраструтуры в рыночных условиях, формированием у студентов представления о специфических особенностях работы оптовых и розничных предприятий в современных условиях, а также комплексного мышления при анализе функционирования рыночного пространства

Входные знания, умения и готовность обучающегося базируются на изучении следующих предшествующих дисциплин : «Политическая экономия», «Философия», «Методы оптимальных решений», «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Логистика», «Маркетинговые исследования».

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж	ИДК-1 $_{ПК-5}$ Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; регламенты работы электронных торговых площадок; порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам.
ПК-5 Способность осуществлять процедуры закупок и продаж	ИДК-2 $_{ПК-5}$ Уметь выбирать способ определения поставщика; составлять и оформлять отчетную документацию, работать в единой информационной системе.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать: требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; регламенты работы электронных торговых площадок; порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам; принципы, алгоритмы создания систем инфраструктуры товарного рынка; технологию формирования элементов инфраструктуры товарного рынка; методологию мониторинга инфраструктуры товарного рынка

уметь: выбирать способ определения поставщика; составлять и оформлять отчетную документацию, работать в единой информационной системе, использовать на практике принципы, функции инфраструктуры товарного рынка; проводить маркетинговые исследования изменений инфраструктуры товарного рынка; осуществлять поиск резервов по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия на товарном рынке.

владеть : знаниями теоретических основ и специфики инструментов инфраструктуры товарного рынка. Практическими навыками анализа рынка и его сегментов.

Методиками диагностики трендов динамической рыночной среды и ее отдельных частей. Умениями проводить оценку уровня развития рынка, его типа, вида, основных и дополнительных характеристик.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
МОДУЛЬ 1. ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА

Смысловой модуль 1. Инфраструктура товарного рынка: сущность и содержание.

Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка
Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка
Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке
Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли
Тема 5. Предприятия оптовой торговли
Смысловой модуль 2. Экономические отношения на рынке.
Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке
Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность
Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке
Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность
Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития
Смысловой модуль 3. Логистические процессы на товарном рынке.
Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг
Тема 12. Лизинг
Тема 13. Персональные продажи

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	дневная форма						очно-заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л[1]	п[2]	лаб[3]	СР[4]	Пр[5]		л[1]	п[2]	лаб[3]	СР[4]	Пр[5]
Модуль 1.Инфраструктура товарного рынка												
Смысловой модуль 1. Инфраструктура товарного рынка: сущность и содержание												
Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка	8	2	2		4		10	2	2		6	
Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка	6		2		4		9	2	1		6	
Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке	8	2	2		4		9	2	1		6	
Тема 4.	6		2		4		8	1	1		6	

Макроорганизация оптовой торговли												
Тема 5. Предприятия оптовой торговли	8	2	2		4		9	2	1		6	
Всего по смысловому модулю 1	36	6	10		20		45	9	6		30	
Смысловой модуль 2. Экономические отношения на рынке.												
Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке	8	2	2		4		9	2	1		6	
Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность	6		2		4		7		1		6	
Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке	8	2	2		4		9	2	1		6	
Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность	8	2	2		4		7		1		6	
Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития	6		2		4		9	2	1		6	
Всего по смысловому модулю 2	36	6	10		20		41	6	5		30	
Смысловой модуль 3 Логистические процессы на товарном рынке.												
Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг	10	2	2		6		6		1		5	
Тема12. Лизинг	11	1	4		6		8	2	1		5	
Тема13. Персональные продажи	13,95	1	4		8,95		7,15		1		6,15	
Всего по	34,95	4	10		20,95		21,15	2	3		16,15	

смысловому модулю 3												
Всего часов	106,95	16	30		60,95		106,15	16	14		76,15	
Катт						0,8						1,6
СРэк												
ИК												
КЭ												
Каттэк						0,25						0,25
контроль												
Итого	108	16	30		60,95	1,05	108	16	14		76,15	1,85

Примечания: 1. л – лекции;
2. п – практические (семинарские) занятия;
3. лаб – лабораторные занятия;
4. СР – самостоятельная работа;
5. Пр – прочие виды работы (ИК, Катт, КЭ, Каттэк)
6. ИК – индивидуальные консультации;
7. Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения;
8. СРэк – самостоятельная работа в период экзаменационных сессий;
9. КЭ – консультации перед экзаменом
10. Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная/очно-заочная форма
1	Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка	2	2
2	Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка	2	1
3	Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке	2	1
4	Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли	2	1
5	Тема 5. Предприятия оптовой торговли	2	1
6	Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке	2	1
7	Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность	2	1
8	Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке	2	1
9	Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность	2	1
10	Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития	2	1

11	Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг	2	1
12	Тема12. Лизинг	4	1
13	Тема13. Персональные продажи	4	1
Всего:		30	14

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная/очно-заочная форма
1	Не предусмотренно		
2			
….			
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная/очно-заочная форма
1	Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка	6	6
2	Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка	6	6
3	Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке	6	6
4	Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли	6	6
5	Тема 5. Предприятия оптовой торговли	6	6
6	Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке	8	6
7	Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность	8	6
8	Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке	8	6
9	Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность	8	6
10	Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития	8	6
11	Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг	6	5
12	Тема12. Лизинг	6	5
13	Тема13. Персональные продажи	8,95	6,15
Всего:		60,95	76,15

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;

2) для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением

для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:

- в форме электронного документа;

2) для глухих и слабослышащих:

- в форме электронного документа.

3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа.

11. **СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Оценочные материалы детализируются по видам работ в оценочных материалах по дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очной форме обучения*

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль: - опрос (темы 1-13) -реферат, доклад,тезисы (темы 3,6,8) - тесты по модулям (темы 2-13)	 1 1 1	 13 3 12
- текущий модульный контроль	24	72
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очно- заочной форме обучения*

Форма контроля	**Макс. количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль: - опрос (темы 1-13)	 1	 13

-реферат, доклад,тезисы (темы 3,6,8) - тесты по модулям (темы 2-13)	1 1	3 12
- текущий модульный контроль	24	72
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1.Понятие и структура обобщенной схемы рынка.
2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка
3 Хозяйственные связи: формы и значение для функционирования рынке
4 Договоры:виды и содержание
5. Характеристика свободного рынка.
6. Характеристика регулируемого рынк.
7. Характеристика деформированного рынка.
8.Неразвитый рынок и его особенности.
9. Товар и его место в ИТР.
10.Потенциальная стоимость товара и ее значение для структры рынка.
11.Спрос и предложение: баланс и связь с рынком продавца и рынком покупателя
12. Сущность и значение оборачиваемости товарной массы.
13. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке
14. Односторонние соглашения : понятие и характеристика
15. Взаимные соглашения: понятие и характеристика
16. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность.
17.Лизинг и его роль в формированиии ИТР.
18.Консалтинг и его роль в формированиии ИТР.
19.Коучинг и его роль в формированиии ИТР .
20.Крауд файндинг и его роль в формированиии ИТР .
21.Информационная и организационно-коммерческая деятельность
22. Характеристика инжиниринга в ИТР.
23.Характеристика концессии .
24. Понятие и сущность коммиссии.
25. Понятие и сущность консигнации.
26. Характеристика аукционаи его значение
27. Общая характеристика биржевой деятельности.
28. Торгово-посредническая деятельность и посреднические организации.
29.Макроорганизация оптовой торговли и предприятия оптовой торговли
30.Розничная торговля: состояние и проблемы развития
31.Ярмарочная деятельность, виды и значение ярмарок в обеспечении оборачиваемости товарной массы
32.Торгово-промышленные палаты и их место в ИТР.
33. Характеристика деятельности и структура фондовых бирж.
34. Характеристика деятельности и структура товарных биржи.
35. Характеристика деятельности и структура биржи труда.
36. Производственная ИТР.
37. Социально-бытовая ИТР.
38. Институционная ИТР.
39. Экологическая ИТР.
40. Характеристика персональных продаж

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа													Максимальная сумма в баллах
Смысловой модуль 1					Смысловой модуль 2					Смысловой модуль 3			
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8	Т9	Т10	Т11	Т12	Т13	
8	8	8	7	8	8	7	7	8	7	8	8	8	100

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	**По государственной шкале**
60-100	зачтено
Менее 60	не зачтено

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1.Ибрагимов, Л. А. Инфраструктура товарного рынка [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)", 080111 "Маркетинг" / Л. А. Ибрагимов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮНИТИ, 2012. — 359 с. : ил., табл. : 20 см.; ISBN 978-5-238-01438-8.

2.Современное торговое дело : учебное пособие для студентов обучающихся по направлению 38.03.06 "Торговое дело" / А.Е. Архипов, Л.Б. Нюренбергер, О.В. Леушина [и др.]; ред. Л.Б. Нюренбергер, Н.А. Лучина. - Москва : ООО "РУСАЙНС", 2022. - 138 с. ISBN 978-5-4365-8388-4.- Текст: непосредственный

Дополнительная:

1.Вахрин, П.И. Финансовый анализ в коммерческий и некоммерческих организациях: учебное пособие/П.И.Варин. — М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2020. 471с.

2.Евдокимов, О. Г. Основы маркетинга в торговом деле : учебно-методическое пособие / О. Г. Евдокимов, Ж. В. Смирнова. — Москва :Российский университет транспорта (МИИТ), 2021 — 119 с. — Текст :электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. —URL: https://www.iprbookshop.ru/115861.html . — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3.Захарова, Ю. А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж: практическое пособие / Ю. А. Захарова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2020 — 133 с. — ISBN 978-5-394-03575-3. — Текст :электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. —URL: https://www.iprbookshop.ru/87620.html. — Режим доступа: для авторизир.пользователей.

4.Инфраструктура товарного рынка : теоретические основы:уч.\под ред. А.А. Шубина.- Киев Знання, 2009.- 379 С.

5.Криковцев, А. А. Основы торгового дела: учебное пособие по дисциплине для обучающихся направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ОП ВПО всех форм обучения. - Донецк: ДонНУЭТ, 2020. – 161 с. - URL: http://catalog.donnuet. ru /. – Режим доступа: Электронная библиотека ДОННУЭТ. – Текст : электронный.

6.Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под редакцией Т. Н. Парамоновой. — 2-е изд. — Москва : Дашков и

К, 2020— 282 с. — ISBN 978-5-394-03540-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/110937.html . — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Учебно-методические издания :

1.Криковцев А.А. Опорный конспект лекций по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка». Донецк : ДонНУЭТ, 2025. – Режим доступа: электронный

14. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Электронный каталог Научной библиотеки государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского».

2.Электронная базовая система «UNILIBRARY».

3. Электронная базовая система «Znanium.com».

4.Электронная базовая система «КнигаФонд».

5.База данных Polpred.com. по IP-адресам в локальной сети государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» с возможностью доступа с домашних компьютеров.

6.WileyOnlineLibrary (База данных SAGEPremier . сайт библиотеки (http://library.donnuet.dn.ua/)

7..«Энциклопедия маркетинга»- http:// www.marketing.spb.ru/

8. «Новый маркетинг» - http:// www. web-standart

15. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебные аудитории .Стенды, структурно-логические схемы, мультимедийные средства, проектор, материалы видео-лекций

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование дисциплины	Фамилия, имя, отчество	Должность *(для совместителей место основной работы, должность)*	Наименование учебного заведения, который окончил *(год окончания, специальность, квалификация по диплому)*	Ученая степень, шифр и наименование научной специальности, ученое звание, какой кафедрой присвоено, тема диссертации	Повышение квалификации *(наименование организации, вид документа, тема, дата выдачи)*
1	2	3	4	5	6	7
1	Инфраструктура товарного рынка	Криковцев Александр Алексеевич	Доцент	Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, 2010г., «Маркетинг», профессионал в сфере маркетинга	Кандидат экономических наук, 08.00.04 - экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности), «Стратегия холистического маркетинга предприятия на рынке продуктов питания	ДонНУЭТ, сертификат об окончании обучения в школе педагогического мастерства в 2013г. Удостоверение о повышении квалификации по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования : нормативно-правовое,

						психолого-педагогическое и методическое сопровождение». 16 часов , ФГБОУ высшего образования « Донской государственный технический университет» (Ростов-на-Дону),2022 Справка о прохождении стажировки в ООО «Тишина» с 8.09.по 30.09. 2025,72 часа рег.№ 34ст от «05»09.2025г