Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 19.11.2026 20:50:04
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.О.07 ОСНОВЫ ТОРГОВОГО ДЕЛА

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, 3 курс

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

Донецк
2026

Рабочая программа дисциплины «Основы торгового дела» 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

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 торговли

_____ 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">Базовая часть</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело</td></tr>
<tr><td>Модулей – 1</td><td rowspan="6">Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей – 3__</td><td>3-й</td><td>3-й</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Общее количество

часов – 144</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>5-й, 6-й</td><td>5-й, 6-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td rowspan="8">Количество часов в неделю для очной формы обучения:

аудиторных – 6;
самостоятельной работы обучающегося – 4</td><td>32 час.</td><td>32 час.</td></tr>
<tr><td rowspan="7">Программа высшего профессионального образования – программа бакалавриата</td><td colspan="2">Практические, семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>30 час.</td><td>30 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>50,75 час.</td><td>49,15 час.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)</td></tr>
<tr><td>Зачет, экзамен</td><td>Зачет, экзамен</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 62:50,75
для очно- заочной формы обучения –

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование способностей анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов, осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач в области торгового дела.

Задачи дисциплины: реализация методов, идей, подходов и алгоритмов для решения экономических задач на микро- и макроуровне в сфере торгового дела; обеспечение теоретической и практической подготовки по основам торгового дела будущих специалистов экономических специальностей; обеспечение возможностей предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности на основе усвоения методических и информационных основ торгового дела.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, дисциплина «Основы торгового дела» относится к дисциплинам базовой части Б1.О.07. Изучение дисциплины «Основы торгового дела» помогает обучающимся в выполнении задач, связанных с формированием понимания содержания составляющих торговых процессов в рыночных условиях, формированием у студентов представления о специфических особенностях работы оптовых и розничных предприятий в современных условиях, реализации методов, подходов и алгоритмов для решения экономических задач на микро- и макроуровне в сфере торгового дела.

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

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*
ОПК-3 Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИДК2$_{опк3}$ Реализует методы, идеи, подходы и алгоритмы для решения экономических задач на микро- и макроуровне

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать: возможные варианты решения задач в сфере торгового дела, на базе изучения природы экономических процессов;
- основные понятия, системы создания и алгоритм функционирования товарного рынка в современных экономических условиях на макро- и микроуровнях;
- технологию и методологию формирования элементов торгового дела ;

уметь: выявлять проблемы экономического характера и разрабатывать алгоритмы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности;
- проводить маркетинговые исследования изменений структуры товарного рынка;
-осуществлять поиск резервов по совершенствованию торговой деятельности предприятия на товарном рынке;

владеть: основными методами реализации идей, подходов и алгоритмов для решения задач эффективной торговой деятельности на микро- и макроуровне
-знаниями теоретических основ и специфики инструментов торгового дела на товарном рынке;
- практическими навыками анализа рынка и его сегментов,
- методиками диагностики трендов динамической рыночной среды и ее отдельных частей.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МОДУЛЬ 1. ОСНОВЫ ТОРГОВОГО ДЕЛА(5-й и 6-йсеместр)

5-й семестр

Смысловой модуль 1. Теоретические основы торгового дела

Тема 1. Эволюция торгового дела

1. История торгового предпринимательства
2. Предмет и сущность торгового дела.

3. Составляющие торгового дела .
4. Инфраструктурные особенности торгового дела.

Тема 2. Потребность как основная предпосылка становления товарного рынка.

1. Отличия нужды и потребности
2. Пирамида Маслоу

Тема 3. Регулирование сферы обращения.

1. Фритрейдерство как государственная политика на товарном рынке
2. Протекционизм как государственная политика на товарном рынке

Тема 4. **Коммерческий риск: способы прогнозирования и нивелирования.**

1. Способы предсказания коммерческого риска на рынке
2. Способы минимизации и нулификации наступившего коммерческого риска

Тема 5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.

1. Уровни управления коммерческим предприятием
2. Взаимодействие коммерческих предприятий и государственных органов управление и контроля

Смысловой модуль 2. Торговое дело в оптовых и розничных предприятиях

Тема 6. Оптовое торговое дело

1. Роль и функции оптовой торговли в системе народного хозяйства.
2. Типы и виды оптовых предприятий.

6-й семестр

Смысловой модуль 2. Торговое дело в оптовых и розничных предприятиях

Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы

1. Понятие и регулирование соглашений.
2. Классификация соглашений.
3. Порядок заключения и исполнения договоров.
4. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
5. Изменение и расторжение договора.

Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.

1. Значение и содержание закупочной торговли.
2. Особенности договоров по закупкам.
3. Закупка товаров на основе логистических схем.
4. Контроль исполнения договоров поставки товаров.

Тема 9. Розничное торговое дело

1. Основные понятия.
2. Классификация розничной сети.
3. Типы розничных магазинов .
4. Торговые сети и внутренняя логистика.

Смысловой модуль 3. Торговое дело в инфраструктурных организациях

Тема 10. Организация биржевой торговли

1. Биржи в ОТД, роль и функции.
2. Органы торговых операций на бирже.
3. Виды биржевых сделок на площадке и вне площадки.

Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международный контракт

1. Сущность лизинга.
2. Сущность франчайзинга.

Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия

1. Содержание экономического эффекта, экономического результата, эффективности.

2. Оценка коммерческой деятельности предприятия

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ НОВОЕ

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.Основы торгового дела												
Смысловой модуль 1. Теоретические основы торгового дела												
Тема1. Эволюция торгового дела	8	2	2		4		8	2	2		4	
Тема 2. Потребность как основная предпосылка становления товарного рынка.	8	2	2		4		8	2	2		4	
Тема 3. Регулирование сферы обращения	8	2	2		4		8	2	2		4	
Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения	8	2	2		4		8	2	2		4	
Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	8	2	2		4		8	2	2		4	
Всего по смысловому модулю 1	40	10	10		20		40	10	10		20	
Смысловой модуль 2. Торговое дело в оптовых и розничных предприятиях												
Тема 6. Оптовое торговое дело	12	4	4		4		12	4	4		4	
Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	14	4	4		6		14	4	4		6	

Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.	8	2	2		4		10	2	2		6	
Тема 9. Розничное торговое дело	14	4	4		6		14	4	4		6	
Всего по смысловому модулю 2	43	14	14		20		50	14	14		22	
Смысловой модуль 3 Торговое дело в инфраструктурных организациях												
Тема 10. Организация биржевой торговли	8	2	2		4		6	2	2		2	
Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международ. контракт	10	4	2		4		10	4	2		4	
Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия	6,75	2	2		2,75		5,15	2	2		1,15	
Всего по смысловому модулю 3	24,75	8	6		10,75		21,15	8	6		7,15	
Всего часов	112,75	32	30		50,75		111,15	32	30		49,15	
Катт						1,6						3,2
СРэк												
ИК												
КЭ						2						2
Каттэк						0,65						0,65
контроль						27						27
Итого	144	32	30		50,75	31,25	111,15	32	30		49,15	32,85

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	очно-заочная форма
1	Тема1. Эволюция торгового дела	2	2
2	Тема 2. Потребность как основная предпосылка становления товарного рынка.	2	2
3	Тема 3. Регулирование сферы обращения	2	2
4	Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и нивелирования.	2	2
5	Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	2	2
6	Тема 6. Оптовое торговое дело	4	4
7	Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	4	4
8	Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.	2	2
9	Тема 9. Розничное торговое дело	4	4
10	Тема 10. Организация биржевой торговли	2	2
11	Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международный контракт	2	2
12	Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия	2	2
Всего:		30	30

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	Тема1. Торговое предпринимательство: история становления и развития	4	4
2	Тема 2. Роль и значение потребностей в становлении иразвитии товарного рынка.	4	4
3	Тема 3. Регулирование сферы обращения	4	4
4	Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения в розничных торговых организациях.	4	4
5	Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	4	4
6	Тема 6. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения в оптовых торговых организациях.	4	4
7	Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	6	6
8	Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.	4	4
9	Тема 9. Розничное торговое дело	6	6
10	Тема 10. Организация биржевой торговли	4	4
11	Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международный контракт	4	4
12	Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия	2,75	1,15
Всего:		50,75	49,15

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 средства 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: - устный опрос (темы 1-5) -реферат, доклад, (темы 2-5) - итоговый тест	 1 4 19	 5 16 19
- текущий модульный контроль	20	60
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: - устный опрос (темы 1-6) -реферат, доклад, (темы 2-5) - итоговый тест	 1 4 19	 5 16 19
- текущий модульный контроль	20	60
Промежуточная аттестация	*зачет*	*100*
Итого за семестр	*100*	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очной форме обучения*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - устный опрос (темы 7-10) -реферат, доклад (темы 8,9,12) - тесты по модулям	 1 1 1	 4 3 10
- текущий модульный контроль	11,5	23
Промежуточная аттестация	*экзамен*	*100/60*
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: - устный опрос (темы 7-10) -разноуровневые задания (темы 8,9,12) - тесты по модулям	 1 1 1	 4 3 10
- текущий модульный контроль	11,5	23
Промежуточная аттестация	*экзамен*	*100/60*
Итого за семестр	*100*	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ и ЗАЧЕТУ

Модуль 1
1.Обобщенная схема рынка в торговле.
2. Хозяйственные связи на товарном рынке.
3. Договоры в торговом деле.
4. Свободный рынок.
5. Регулируемый рынок.
6. Деформированный рынок.
7. Неразвитый рынок.

8. Товар как основной объект исследования в торговом деле.
9. Потенциальная стоимость товара.
10.Связь между спросом и предложением.
11. Оборачиваемость товара на рынке.
12. Свойство товара быть полезным, граничная полезность и ее уменьшение.
13. Удовлетворение потребности потребителя при помощи товара и его характеристик.
Модуль 2
14. Торговое дело и его характеристика.
15. Односторонние соглашения.
16. Взаимные соглашения.
17. Договоры.
18. Лизинг как специфическая форма аренды.
19. Коммиссия за оказания услуг на товарном рынке.
20. Консигнация за оказания услуг на товарном рынке.
21. Продукт на товарном рынке.
22. Аукцион.
23. Биржа как торговоая площадка.
24. Посредническая организация на товарном рынке.
Модуль3
25. Торгово-промышленные палаты.
26. Фондовые биржи.
27. Товарные биржи.
28. Биржи труда.
29. Сущность франчайзинга на товарном рынке.
30. Пирамида Маслоу и ее применение в ТД.
31. Типы и виды оптовых предприятий на товарном рынке.
32. Внутренняя логистика торговых сетей.
33. Экономическая эффективностиь торговой деятельности предприятия.
34. Экономический эффект и его расчет на товарном рынке.

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ (5 семестр)

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу						**Максимальная сумма в баллах**
Смысловой модуль 1					*Смысловой модуль 2*	
T1	*T2*	*T3*	*T4*	*T5*	*T6*	*100*
16	*16*	*17*	*17*	*17*	*17*	

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ (6 семестр)

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу						**Текущий контроль**	**Экзамен**	**Все виды учебной д-ти**
Смысловой модуль 2			*Смысловой модуль 3*			*40*	*60*	*100*
T7	*T8*	*T9*	*T10*	*T11*	*T12*			
7	*7*	*7*	*6*	*6*	*7*			

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	**По государственной шкале**
90-100	5 «Отлично»/ зачтено
75-89	4«Хорошо»/зачтено
60-74	3«Удовлетворительно» / зачтено
Менее 60	2«Неудовлетворительно» / не зачтено

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

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.

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.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

Учебно-методические издания

Криковцев А.А. Опорный конспект лекций по дисциплине «Основы торгового дела». [Электронный ресурс].Локальной сети государственной организации высшего профессионального образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Кабинеты кафедры маркетинга и торгового дела, аудиторный фонд Университета
Стенды, структурно-логические схемы, мультимедийные средства, проектор, материалы видео-лекций

16. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ 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	Основы торгового дела	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.-2016г. 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.