

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна  
Должность: Проректор по учебно-методической работе  
Дата подписания: 04.03.2025 09:49:36  
Уникальный программный ключ:  
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И  
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА  
ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по учебно-методической  
работе  
«28» 04 2024 г.



## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

### **Б1.В.17 Технологии торговой деятельности**

**Направление подготовки:** 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль):** Коммерция

**Уровень высшего образования:** Бакалавриат

Москва – Донецк – 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии торговой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки: 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:  
- в 2024 г. – для очной формы обучения

**Разработчик:**

Манаенко Е.И., доцент кафедры маркетинга и торгового дела *ИИ*

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол от « 20 » 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела

*И.М. Рвачёва*  
(подпись) **КАФЕДРА  
МАРКЕТИНГА И  
ТОРГОВОГО ДЕЛА** И.М. Рвачёва  
(инициалы, фамилия)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

*Д.В. Махносов*  
(подпись) **ФАКУЛЬТЕТ  
МАРКЕТИНГА И  
ТОРГОВОГО  
ДЕЛА** Д.В. Махносов  
(инициалы, фамилия)

Дата « 27 » 02 2024 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от « 28 » 02 2024 года № 4

Председатель *Л.В. Крылова*  
(подпись) Л.В. Крылова  
(инициалы, фамилия)

© Манаенко Е.И., 2024 год  
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

## 1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Наименование показателя  | Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования | Характеристика учебной дисциплины                        |                        |
|--|--|--|------------------------|
|  |  | очная форма обучения                                     | заочная форма обучения |
| Количество зачетных единиц – 4   | Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление  | часть, формируемая участниками образовательных отношений |                        |
|  | Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  |  |                        |
| Модулей – 1  | Профиль<br>Коммерция   | Год подготовки   |                        |
| Смысловых модулей – 2  |  | 3-й  | час.                   |
| Общее количество часов – 144   |  | Семестр  |                        |
|  |  | 6-й  | час.                   |
|  |  | Лекции   |                        |
|  |  | 12 час.  | час.                   |
| Количество часов в неделю для очной формы обучения:<br><br>аудиторных – 2;<br>самостоятельной работы обучающегося – 6,35 | Программа высшего образования – программа бакалавриата   | Практические, семинарские занятия                        |                        |
|  |  | 22 час.  | час.                   |
|  |  | Лабораторные занятия                                     |                        |
|  |  | час.   | час.                   |
|  |  | Самостоятельная работа                                   |                        |
|  |  | 108 час.   | час.                   |
|  |  | Индивидуальные задания*:                                 |                        |
|  |  | 2ТМК   |                        |
| Форма промежуточной аттестации:<br>(зачет, экзамен)  |  |  |                        |
|  |  | зачет  |                        |

\* для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/проект (КР/КП)

для заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/проект (КР/КП)

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 34:108

## 2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Цель учебной дисциплины:

формирование у студентов современного научного мировоззрения и системы глубоких специальных знаний по организации и технологии торговых процессов и их влияния на результативность коммерческой деятельности субъектов рыночных отношений, выработки умений и навыков их использования в практической деятельности предприятий.

### Задачи учебной дисциплины:

- формирование навыков применения методов торгово-экономического, и/или торгово-организационного, и/или торгово-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач, подходов к планированию результатов проектов в профессиональной деятельности;
- формирование навыков разработки и проектирования торгово-технологических процессов и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле;
- формирование знаний современных технологий организации и управления торговым бизнесом.

## 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.17 Технологии торговой деятельности относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

При ее освоении используются знания дисциплин: «Макроэкономика», «Микроэкономика», «Торговое дело». Знания и умения, полученные в ходе изучения дисциплины, являются основой для изучения дисциплин: «Предпринимательство», «Ресурсы торговли», а также прохождения торгово-экономической, торгово-технологической практики, подготовки к сдаче и сдача государственного экзамена, подготовке к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

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

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

| <i>Код и наименование компетенции</i>   | <i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>   | <i>Результаты обучения (знания, умения)</i>  |
|---|---|--|
| ПК-1. Способен участвовать в реализации проектов в профессиональной деятельности (научно-исследовательских, организационно-управленческих; расчетно-экономических; аналитических) | ПК-1.3. применяет навыки применения методов торгово-экономического, и/или торгово-организационного, и/или торгово-технологического проектирования для реализации поставленных целей и задач, подходов к планированию результатов проектов в профессиональной деятельности | ПК-1.3. У-1. Умеет проектировать процесс планирования и реализации проекта в профессиональной сфере      |
| ПК-4. Способен осуществлять организацию и управление бизнесом   | ПК-4.3. Использует навыки разработки и проектирования торгово-технологических процессов и выбора оптимальных инструментов ведения бизнеса в торговле  | ПК-4.3. У-1. Умеет разрабатывать процессы ведения электронного бизнеса в торговой сфере                  |
|   | ПК-4.4. Знает современные технологии организации и управления торговым бизнесом   | ПК-4.4. З-1. Знает особенности современных технологий организации и управления бизнесом в торговой сфере |

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

**знать:**

- принципы и задачи торгово-оперативной деятельности предприятия;
- принципы и условия построения розничной торговой сети;
- устройство, оборудование и технологические основы проектирования магазинов;
- назначение и классификацию товарных запасов торговых предприятий;
- роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений;
- назначение, функции, классификацию, устройство и планирование товарных складов;
- основные требования и формы товароснабжения.

**уметь:**

- обоснованно оценивать и выбирать наиболее эффективные типы магазинов и формы обслуживания населения;
- учитывая формат магазина, определять оптимально его месторасположение;
- планировать размещение функциональных помещений магазина;
- организовывать обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами;
- осуществлять технологические операции по размещению, укладке и хранению товаров;
- осуществлять организацию товароснабжения и продажи товаров предприятий оптовой и розничной торговли.

**владеть:**

- методиками проведения расчетов площадей помещений магазинов различных типоразмеров;
- навыками управления товарными запасами и потоками;
- методиками определения потребности в складской площади и емкости складов;
- способами и методами организации товароснабжения розничной торговой сети.

## 5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Модуль 1. Организация и технологии розничной и оптовой торговли

#### Смысловой модуль 1. Организация и технологии розничной торговой сети

**Тема 1.** Технология построения розничной торговой сети.

**Тема 2.** Устройство и основы технологической планировки магазинов.

**Тема 3.** Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.

#### Смысловой модуль 2. Организация и технологии оптовой сети

**Тема 4.** Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.

**Тема 5.** Товарные склады в торговле. Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов.

**Тема 6.** Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети.

## 6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Название смысловых модулей и тем  | Количество часов     |                |                |                  |                  |                 |                        |             |    |     |     |    |
|---|----------------------|----------------|----------------|------------------|------------------|-----------------|------------------------|-------------|----|-----|-----|----|
|   | очная форма обучения |                |                |                  |                  |                 | заочная форма обучения |             |    |     |     |    |
|   | всего                | в том числе    |                |                  |                  |                 | всего                  | в том числе |    |     |     |    |
|   |                      | <sup>1</sup> л | <sup>2</sup> п | лаб <sup>3</sup> | инд <sup>4</sup> | СР <sup>5</sup> |                        | л           | п  | лаб | инд | СР |
| 1   | 2                    | 3              | 4              | 5                | 6                | 7               | 8                      | 9           | 10 | 11  | 12  | 13 |
| <b>Модуль 1. Организация и технологии розничной и оптовой торговли</b>      |                      |                |                |                  |                  |                 |                        |             |    |     |     |    |
| <b>Смысловой модуль 1. Организация и технологии розничной торговой сети</b> |                      |                |                |                  |                  |                 |                        |             |    |     |     |    |
| <b>Тема 1.</b> Технология построения розничной торговой сети.               | 22                   | 2              | 2              |                  |                  | 18              |                        |             |    |     |     |    |

|  |            |           |           |  |          |            |  |  |  |  |  |  |
|--|------------|-----------|-----------|--|----------|------------|--|--|--|--|--|--|
| <b>Тема 2.</b> Устройство и основы технологической планировки магазинов.   | 24         | 2         | 4         |  |          | 18         |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 3.</b> Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.   | 24         | 2         | 4         |  |          | 18         |  |  |  |  |  |  |
| <b>Итого по смысловому модулю 1</b>  | <b>68</b>  | <b>6</b>  | <b>10</b> |  |          | <b>52</b>  |  |  |  |  |  |  |
| <b>Смысловой модуль 2. Организация и технологии оптовой сети</b>   |            |           |           |  |          |            |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 4.</b> Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.  | 26         | 2         | 4         |  |          | 18         |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 5.</b> Товарные склады в торговле. Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов. | 26         | 2         | 4         |  |          | 18         |  |  |  |  |  |  |
| <b>Тема 6.</b> Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети.                                     | 26         | 2         | 4         |  |          | 18         |  |  |  |  |  |  |
| <b>Итого по смысловому модулю 2</b>  | <b>78</b>  | <b>6</b>  | <b>12</b> |  |          | <b>54</b>  |  |  |  |  |  |  |
| <b>Всего по смысловым модулям</b>  | <b>142</b> | <b>12</b> | <b>22</b> |  |          | <b>108</b> |  |  |  |  |  |  |
| <b>КСР</b>   | <b>2</b>   |           |           |  | 2        |            |  |  |  |  |  |  |
| <b>Всего часов:</b>  | <b>144</b> | <b>12</b> | <b>22</b> |  | <b>2</b> | <b>108</b> |  |  |  |  |  |  |

Примечания: 1. л – лекции;

2. п – практические (семинарские) занятия;

3. лаб – лабораторные занятия;

4. инд – индивидуальные занятия;

5. СР – самостоятельная работа.

## 7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

| № п/п | Название темы   | Количество часов |               |
|-------|---|------------------|---------------|
|       |   | очная форма      | заочная форма |
| 1     | Технология построения розничной торговой сети.            | 2                |               |
| 2     | Устройство и основы технологической планировки магазинов. | 4                |               |
| 3     | Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.       | 4                |               |
| 4     | Организация закупки товаров и формирование                | 4                |               |

|        |  |    |  |
|--------|--|----|--|
|        | товарных запасов.  |    |  |
| 5      | Товарные склады в торговле.<br>Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов. | 4  |  |
| 6      | Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети.  | 4  |  |
| Всего: |  | 22 |  |

### 8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

| № п/п  | Название темы                   | Количество часов |               |
|--------|---------------------------------|------------------|---------------|
|        |                                 | очная форма      | заочная форма |
| 1      | Не предусмотрено учебным планом |                  |               |
| ....   |                                 |                  |               |
| Всего: |                                 |                  |               |

### 9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

| № п/п  | Название темы  | Количество часов |               |
|--------|--|------------------|---------------|
|        |  | очная форма      | заочная форма |
| 1      | Технология построения розничной торговой сети.   | 18               |               |
| 2      | Устройство и основы технологической планировки магазинов.  | 18               |               |
| 3      | Процесс продажи товаров и обслуживания покупателей.  | 18               |               |
| 4      | Организация закупки товаров и формирование товарных запасов.   | 18               |               |
| 5      | Товарные склады в торговле.<br>Устройство, оборудование и технологические основы проектирования складов. | 18               |               |
| 6      | Организация и технология товароснабжения розничной торговой сети.  | 18               |               |
| Всего: |  | 108              |               |

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

В ходе реализации учебной дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

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, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

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

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

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 печатной форме увеличенным шрифтом;
  - в форме электронного документа.
- 2) для глухих и слабослышащих:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.
- 3) для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
  - в печатной форме;
  - в форме электронного документа.

## 11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ – не предусмотрено учебным планом

## 12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по учебной дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: (практикум по учебной дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ.

## 13. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

Система оценивания по учебной дисциплине по очной форме обучения\*

| Форма контроля                                       | Макс. количество баллов |            |
|--|-------------------------|------------|
|  | За одну работу          | Всего      |
| Текущий контроль:                                    |                         |            |
| - собеседование, устный, письменный опрос (темы 1-6) | 5                       | 30         |
| - реферат (тема на выбор студента)                   | 5                       | 5          |
| - тесты (2ТМК)                                       | 5                       | 10         |
| - практическое задание (тема 5)                      | 5                       | 5          |
| - разноуровневые задачи и задания (темы 1-6)         | 5                       | 30         |
| - контрольная работа (2ТМК)                          | 10                      | 20         |
| Промежуточная аттестация                             | <i>зачет</i>            | <i>100</i> |
| <b>Итого за семестр</b>                              | <i>100</i>              |            |

\* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

**Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации  
(вопросы к зачету)**

1. Виды торговых зданий, их характеристика.
2. Виды и состояние розничной торговой сети в Донецком регионе.
3. Классификация и основные типы предприятий розничной торговли.
4. Методика определения нормы товарного запаса для магазина.
5. Методика определения уровня культуры обслуживания покупателей.
6. Назначение и функции складов, их классификация.
7. Организация приемки товаров по количеству и качеству.
8. Основные группы помещений магазина, их назначение и взаимосвязь.
9. Основные показатели, характеризующие количественный и качественный состав розничной торговой сети региона
10. Основные типы торговых центров.
11. Основные условия и принципы размещения магазинов в городах.
12. Основные условия формирования рыночных отношений.
13. Особенности устройства специальных складов.
14. Расчет фронта погрузочно-разгрузочных работ и определение параметров (длины и ширины) склада.
15. Роль и функции торговли в сфере товарного обращения.
16. Современное состояние рынка потребительских товаров в Донецком регионе.
17. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
18. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.
19. Социально-экономическая значимость самообслуживания в торговле.
20. Специализация магазинов, тенденции её развития в условиях рыночных отношений.
21. Техничко-экономические показатели работы складов.
22. Технологическая планировка торгового зала. Показатели эффективности использования площади торгового зала.
23. Технологическое оборудование для хранения товаров.
24. Типизация магазинов и ее использование в практике рационального построения торговой сети.
25. Товарные запасы торгового предприятия, их назначение, классификация и оптимизация.
26. Торгово-технологическое оборудование магазинов.
27. Требования и основные стадии планирования процесса товароснабжения.
28. Услуги, оказываемые покупателям в торговых предприятиях.
29. Факторы, влияющие на эффективность использования розничной торговой сети.
30. Характеристика форм розничной продажи товаров.

**14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ**

*Зачет*

| Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу |    |    |                      |    |    | Максимальная сумма баллов |
|---|----|----|----------------------|----|----|---------------------------|
| Смысловой модуль № 1  |    |    | Смысловой модуль № 2 |    |    |                           |
| T1  | T2 | T3 | T4                   | T5 | T6 | T 1-6                     |
| 10  | 10 | 30 | 10                   | 15 | 30 | 5                         |
|   |    |    |                      |    |    | 100                       |

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

| Сумма баллов за все виды учебной деятельности | По государственной шкале  | Определение  |
|---|---------------------------|--|
| 90-100  | «Отлично» (5)             | отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей                       |
| 80-89   | «Хорошо» (4)              | хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)  |
| 75-79   |                           | хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)  |
| 70-74   | «Удовлетворительно» (3)   | удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков                      |
| 60-69   |                           | удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии                            |
| 35-59   | «Неудовлетворительно» (2) | неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации                                    |
| 0-34  |                           | неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией) |

## 15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная литература:

1. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 13-е изд. — Москва : Дашков и К, 2022. — 348 с.

### Дополнительная литература:

1. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 506с.

2. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики : учебник / А. М. Гаджинский. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 324 с.

3. Гутникова, О. Н. Основы организации торговли : учебник для бакалавров / О. Н. Гутникова ; под редакцией Л. П. Дашкова. — Москва : Дашков и К, 2022. — 256 с.

4. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 400 с.

5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2018 — 307 с.

6. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с.

7. Памбухчиянц, О. В. Организация и технология розничной торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2021. — 148 с.

8. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия/А.Н. Соломатин. М.: ИНФРА-М, 2019. – 541с.

9. Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика. Т.1 : монография / Д. И. Валигурский, М. Н. Авдокушина, В. А. Алексунин [и др.] ; под редакцией Д. И. Валигурского. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 410 с.

### Учебно-методические издания:

1. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по учебной дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Манаенко Е.И. [Электронный ресурс]: (практикум по учебной дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль Коммерция ПВ ПО бакалавриат, оч. формы обучения / Е.И. Манаенко; М-во науки и высш. обр. РФ, Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Каф. маркетинга и ТД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2024. - Локал. компьютер. сеть НБ.

### 16. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

2. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

3. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

4. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

5. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonline.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

6. Научная электронная библиотека [elibrary.ru](http://elibrary.ru) : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

7. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

8. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008– ]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

9. Научно-информационный библиотечный центр имени академика

10. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

11. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

12. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– .  
– URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

## 17. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Технологии торговой деятельности» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения: лекционная мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория укомплектована мультимедийным проектором, проекционным экраном, ноутбуком. Преподаватель имеет возможность проводить лекции, лабораторные занятия, презентации, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения.

Дисциплина обеспечена необходимыми учебными пособиями и учебной литературой для освоения учебного курса.

## 18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Фамилия, имя, отчество      | Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; на условиях договора гражданско- правового характера (далее – договор ГПХ) | Должность, ученая степень, ученое звание   | Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации | Сведения о дополнительном профессиональном образовании   |
|-----------------------------|--|--|--|--|
| Манаенко Екатерина Игоревна | По основному месту работы  | Должность - доцент кафедры маркетинга и торгового дела, ученое звание канд.экон.наук, ученая степень отсутствует | Высшее, товароведение и коммерческая деятельность, товаровед-коммерсант  | 1. Удостоверение о повышении квалификации от 24.09.2022г. №612400026978, 24 часа, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»;<br>2. Удостоверение о повышении квалификации от 14.11.2022г. №340000181782, 72 часа, ФГАОУВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского» («КФУ им. В.И. Вернадского»);<br>3. Удостоверение о повышении квалификации от 29.09.2023г. №612400037522, 36 часов, ФГБОУВО «Донской государственный технический университет»;<br>4. Удостоверение о повышении квалификации от 10.05.2023г. №7781084, 120 часов, ООО «РТС АКАДЕМИЯ»;<br>5. Удостоверение о повышении квалификации от 05.11.2024г. №УПК 24 183114, 18 часов, Центр дополнительного образования «Горизонт» Института русского языка Российского университета дружбы народов имени Патриса Лумумбы. |