

**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

Л.В. Крылова

28 февраля 2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б.1.О.26 ОСНОВЫ ТОРГОВОГО ДЕЛА**


Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление  
Программа высшего образования- бакалавриат  
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело  
Профиль: -  
Факультет Маркетинга и торгового дела  
Курс, форма обучения :  
2 курс очная форма обучения  
3 курс очно-заочная форма обучения

Рабочая программа адаптирована для лиц  
с ограниченными возможностями  
здоровья и инвалидов

Донецк  
2024

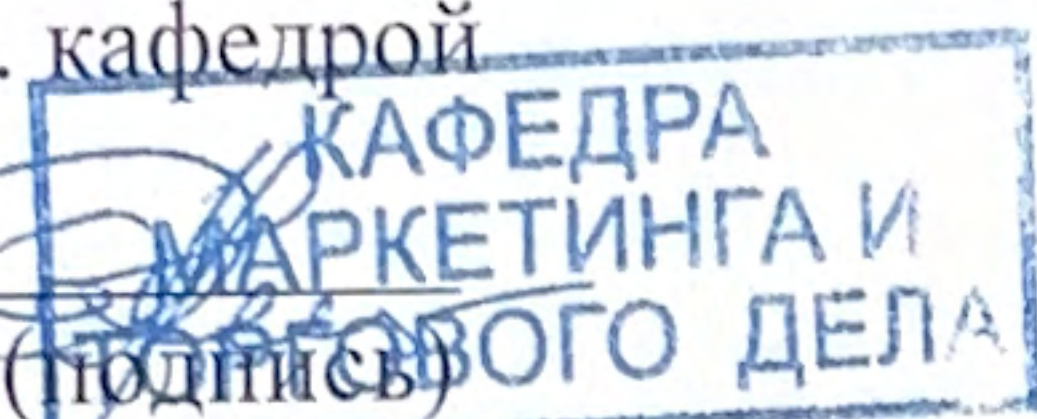
Рабочая программа учебной дисциплины «Основы торгового дела» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения;
- в 2024 г. - для очно-заочной формы обучения;

Разработчик : Криковцев Александр Алексеевич, к.э.н., доц. 

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и ТД  
Протокол от « 20 » февраля 2024 года № 15

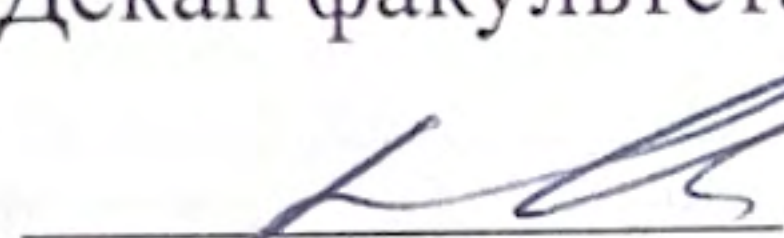
Зав. кафедрой



И.М. Рвачева

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела

  
(подпись)

Д.В. Махносов

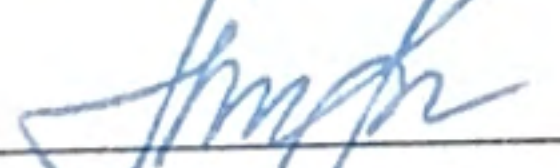
Дата : 20.02.2024



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»

Протокол от 28.02.2024 года № 7

Председатель  Л.В. Крылова

(подпись)

© Криковцев А.А. 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	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	Формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело		
Модулей – 1	Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело Профиль Электронная коммерция	<b>Год подготовки</b>	
Смысловых модулей – 3		2-й	3-й
Общее количество часов – 108		<b>Семестр</b>	
		4-й	5-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения:  аудиторных – 2; самостоятельной работы обучающегося – 4	Программа высшего профессионального образования – программа бакалавриата	<b>Практические, семинарские занятия</b>	
		16 час.	16 час.
		<b>Лабораторные занятия</b>	
		- час.	- час.
		<b>Самостоятельная работа</b>	
		72,85 час.	71,95 час.
		<b>Индивидуальные задания*:</b>	
		3 ТМК	3 ТМК
<b>Форма промежуточной аттестации: (зачет, экзамен)</b>			
Зачет	Зачет		

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 34:72,85

для очно- заочной формы обучения – 34:71,95

## ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Цель учебной дисциплины:

**Цель:** формирование способностей осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач в области торгового дела,

-обеспечение теоретической и практической подготовки по основам торгового дела будущих специалистов экономической специальности

### Задачи:

Обеспечение возможностей предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности на основе :

- изучения основных понятий, систем торгового дела;
- усвоения методических и информационных основ торгового дела.

## 3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, Направлению подготовки Торговое дело Профиль Электронная коммерция , дисциплина «Основы торгового дела» относится к дисциплинам базового цикла Б.1.О.26. Входные знания, умения и готовность обучающегося базируются на изучении следующих предшествующих дисциплин :

социально-гуманитарный цикл «Политическая экономия», «Философия»,

математический цикл : «Методы оптимальных решений», «Математический анализ»

профессиональный цикл : «Макроэкономика», «Микроэкономика»,

дисциплины, формируемые участниками образовательных отношений : «Логистика», «Маркетинговые исследования»

## 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>
УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	ИД1 ук1 Анализирует задачу, выделяя ее базовые составляющие ИД2 ук1 Определяет и ранжирует информацию, требуемую для решения поставленной задачи ИД3 ук1 Осуществляет поиск информации для решения поставленной задачи. ИД4 ук1 При обработке информации отличает факты от мнений, интерпретаций, оценок, формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы ИД5 ук1 Рассматривает возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки.
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	ИД1 ук3 Определяет свою роль в команде, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели ИД2 ук3 При реализации своей роли в команде учитывает особенности поведения других членов команды.

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
	ИД3 ук3 Анализирует возможные последствия личных действий и планирует свои действия для достижения заданного результата.
УК-5 Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	ИД1 ук5 Интерпретирует историю России в контексте мирового исторического развития ИД2 ук5 Учитывает историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий (включая мировые религии, философские и этические учения) при социальном и профессиональном общении. ИД3 ук5 Придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных задач и усиления социальной интеграции
ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ИДК-1 <sub>ОПК-4</sub> Выявляет проблемы экономического характера и способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности. ИДК-2 <sub>ОПК-4</sub> Применяет основные методы управления для повышения эффективности деятельности организации. ИДК-3 <sub>ОПК-4</sub> Вырабатывает управленческие решения на основе анализа.

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

**знать:** возможные варианты решения задачи, оценивая их достоинства и недостатки на базе теоретических основ торгового дела;

- основные понятия, системы создания и алгоритм функционирования товарного рынка в современных экономических условиях;
- принципы, алгоритмы создания систем товарного рынка;
- технологию формирования элементов торгового дела на товарного рынка;
- методологию мониторинга товарного рынка

**уметь:** выявлять проблемы экономического характера и способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности;

- использовать на практике принципы, функции товарного рынка;
- проводить маркетинговые исследования изменений структуры товарного рынка;
- осуществлять поиск резервов по совершенствованию торговой деятельности предприятия на товарном рынке.

**владеть:** основными методами управления для повышения эффективности деятельности организации :

- знаниями теоретических основ и специфики инструментов торгового дела на товарного рынка
- Практическими навыками анализа рынка и его сегментов,
- Методиками диагностики трендов динамической рыночной среды и ее отдельных частей.
- методами выработки управленческих решений на основе анализа.

## 5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 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 управления 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.

**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 УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	дневная форма						заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л	п	лаб.	инд.	с.р.с		л	п	лаб.	инд.	с.р.с
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Смысловой модуль 1. Теоретические основы торгового дела</b>												
Тема1. Эволюция торгового дела	8	1	1			6	8	1	1			6
Тема 2. Потребность как основная предпосылка становления товарного рынка.	8	1	1			6	8	1	1			6
Тема 3. Регулирование сферы обращения	9	2	1			6	9	2	1			6
Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения	8	1	1			6	8	1	1			6
Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	8	1	1			6	8	1	1			6
<b>Итого по Смысловому модулю</b>	41	6	5			30	41	6	5			30
<b>Смысловой модуль 2. Торговое дело в оптовых и розничных предприятиях</b>												
Тема 6. Оптовое торговое дело	9	2	1			6	9	2	1			6
Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	9	2	1			6	9	2	1			6
Тема 8.	10	2	2			6	10	2	2			6

Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.													
Тема 9. Розничное торговое дело	10	2	2			6	10	2	2				6
Тема 10. Организация биржевой торговли	9	1	1			6	9	1	1				6
<b>Итого по смысловому модулю 2</b>	46	9	7			30	46	9	7				30
<b>Смысловой модуль 3 Торговое дело в инфраструктурных организациях</b>													
Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международный контракт	12	1	2			9	12	1	2				9
Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия	12,85	2	2			8,85	11,95	2	2				7,95
<b>Итого по смысловому модулю 3</b>	24,85	3	4			17,85	23,95	3	4				16,95
<b>Катт</b>					0,9							1,8	
<b>СРЭК</b>													
<b>ИК</b>													
<b>КЭ</b>													
<b>КаттЭК</b>					0,25							0,25	
<b>контроль</b>													
<b>Всего часов</b>	108	18	16		1,15	72,85	108	18	16		2,05		71,95



## 7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная/очно-заочная форма
1	Тема1. Эволюция торгового дела	1	1
2	Тема 2. Потребность как основная предпосылка становления товарного рынка.	1	1
3	Тема 3. Регулирование сферы обращения	1	1
4	Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и нивелирования.	1	1
5	Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	1	1
6	Тема 6. Оптовое торговое дело	1	1
7	Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	1	1
8	Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.	2	2
9	Тема 9. Розничное торговое дело	2	2
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	1	1
Всего:		16	16

## 8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	заочная/очно-заочная форма
1	Не предусмотрено		
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	6	6
2	Тема 2. Роль и значение потребностей в становлении и развитии товарного рынка.	6	6
3	Тема 3. Регулирование сферы обращения	6	6
4	Тема4. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения в розничных торговых организациях.	6	6
5	Тема5. Сущность и механизм управления торговым предприятием.	6	6
6	Тема 6. Коммерческий риск: способы прогнозирования и предотвращения в оптовых торговых организациях.	6	6
7	Тема 7. Соглашения в торговле, виды и формы	6	6
8	Тема 8. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров, логистическая составляющая.	6	6
9	Тема 9. Розничное торговое дело	6	6
10	Тема 10. Организация биржевой торговли	6	6
11	Тема 11. Лизинговые операции. Франчайзинг. Международный контракт	9	9
12	Тема 12. Эффективность работы торгового предприятия	8,85	7,95
Всего:		72,85	71,95

## 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. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ**

*Не предусмотрено*

## **12. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Оценочные материалы 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
ТМК	33	100
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - текущий модульный контроль	13	40

Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	<i>60</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

Система оценивания по учебной дисциплине на очно-заочной форме обучения

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
ТМК	33	100
Промежуточная аттестация	<i>зачет</i>	<i>100</i>
<b>Итого за семестр</b>		<i>100</i>

**Вопросы для подготовки к зачету .**

- 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.
14. Торговое дело и его характеристика.
15. Односторонние соглашения.
16. Взаимные соглашения.
17. Договоры.
18. Лизинг как специфическая форма аренды.
19. Комиссия за оказания услуг на товарном рынке.
20. Консигнация за оказания услуг на товарном рынке.
21. Продукт на товарном рынке.
22. Аукцион.
23. Биржа как торговая площадка.
24. Посредническая организация на товарном рынке.
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 эффективность торговой деятельности предприятия.
34. Экономический эффект и его расчет на товарном рынке.

### 13. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Текущее тестирование и самостоятельная работа														
<b>Смысловой модуль1</b>					<b>Смысловой модуль2</b>					<b>Смысловой модуль3</b>		Итого текущий контроль в баллах	Итоговый контроль	Сумма
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12			
10	10	10	5	5	10	10	5	5	10	10	10	100	100	100

#### Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS

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

<b>Сумма баллов за все виды учебной деятельности</b>	<b>По государственной шкале</b>	<b>Определение</b>
		дисциплины (выставляется комиссией)

## 14. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### Основная:

1. Основы торгового дела: учеб. пособие / А.А. Криковцев ; М-во образования и науки Донец. Народ. Респ., Гос. орг. высш. проф. образования «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», – Донецк : [ГО ВПО «ДонНУЭТ»] 2020

### Дополнительная:

1. Пол Хейне. Экономический образ мышления. – М.: Дело, 2017
2. Иващенко А.А. Товарная биржа. – М.: Межд.отнош., 2019. – 112 с.

### Электронные 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 «Znaniium.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.

## 15. Информационные ресурсы

1. WileyOnlineLibrary (База данных SAGEPremier . сайт библиотеки (<http://library.donnuet.dn.ua/>))
2. «Энциклопедия маркетинга»- [http:// www.marketing.spb.ru/](http://www.marketing.spb.ru/)
3. «Новый маркетинг» - [http:// www.web-standart](http://www.web-standart)

## 16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

## 17. 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 педагогичес кого мастерства в 2013г.- 2016г. Удостоверен ие о повышении квалификац ии по программе «Актуальны е вопросы преподаван ия в образовател ьных учреждени х высшего образования : нормативно -правовое, психолого- педагогичес кое и методическ ое сопровожде ние».16 часов , ФГБОУ высшего образования « Донской государстве нный технически й университет » (Ростов- на- Дону),2022