

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Донецкий государственный университет»

Учетно-финансовый факультет
Кафедра коммерции и таможенного дела



П.А. Машаров

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ ТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ**

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки	Торговое дело
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная, очно-заочная

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2024

Рабочая программа дисциплины **«Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке»** для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Торговое дело) составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 963 (с изм. и доп.), Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2024 года.

Разработчик:

доцент кафедры коммерции и
таможенного дела,
канд. экон. наук, доцент



В. А. Харченко

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 26.03.2024 г. № 8а

Заведующий кафедрой



О. Н. Головинов

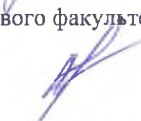
СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
28.03.2024 г.



Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.
Протокол от 27.03.2024 г. № 7.
Председатель



А. А. Блажевич

Руководитель основной профессиональной
образовательной программы,
д-р экон. наук, проф.
26.03.2024 г.



О. Н. Головинов

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1.1. Требования к предварительной подготовке обучающихся, предшествующие и сопутствующие дисциплины, на которых основывается изучение данной:

дисциплины программы бакалавриата: Политэкономия, Теоретические основы товароведения.

1.2. Дисциплины, курсовые работы и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Производственная практика: преддипломная практика, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы (дипломной работы).

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Торговое дело)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ДВ.16.2 Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке
Часть образовательной программы	Вариативная часть
Количество зачетных единиц / всего часов	1,5 / 54

2.2. Распределение часов по формам и периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы	всего	
Очная	1	2	17	–	17	20	54	зачёт
Очно-заочная	1	2	6	–	4	44	54	зачёт

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Получение студентами теоретических знаний по подготовке, организации и проведению выставок и ярмарок; формирование навыков применения полученных знаний в практической деятельности; изучение типов выставок и ярмарок; поведение персонала на стенде.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ, ИХ ИНДИКАТОРЫ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне	ОПК-3.1. Объясняет многообразие форм экономических процессов и явлений микро- и макроуровня, причинно-следственные связи между ними	ОПК-3.1.1. Знает содержание социально-ориентированной торговой деятельности на потребительском рынке. ОПК-3.1.2. Умеет применять информационные технологии для обработки экономических данных. ОПК-3.1.3. Аргументировано применяет причинно-следственные связи между элементами потребительского рынка и обосновывает полученные выводы
ПК-5. Способен составлять планы	ПК-5. 1 Разрабатывает план	ПК-5.1.1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых

и обоснования закупок	закупок и осуществляет подготовку изменений для внесения в план закупок	актов, регулирующих деятельность в сфере закупок. ПК-5.1.2. Умеет подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения с учётом специфики потребительского рынка. ПК-5.1.3. Взаимодействует с организациями, формирующими потребительский рынок
-----------------------	---	--

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
<i>Тема 1.</i> Формирование потребительского рынка	1.1.Характеристика товарного рынка. 1.2.Особенности развития товарного рынка в ДНР на современном этапе 1.3.Состояние инфраструктуры потребительского рынка ДНР насовременном этапе
<i>Тема 2.</i> Информационные организации	1. Роль центров маркетинговых исследований, их место и назначение на товарном рынке. 2. Значение информационно-коммерческих центров; их роль на товарном рынке. 3. Система информационных организаций в рекламных фирмах. 4. Место на товарном рынке выставок, их цели, виды деятельности.
<i>Тема 3.</i> Финансовые организации	1. Роль банков в развитии рыночных отношений 2. Виды учреждений банка, основные функции на товарном рынке. 3. Биржи фондовые и валютные, назначение. 4. Клиринговые центры, их роль на товарном рынке. 5. Страховые компании; цели и функции деятельности, права и обязанности участников страхования.
<i>Тема 4.</i> Контролирующие организации	1. Деятельность счетной палаты. 2. Роль и функции Государственной налоговой инспекции. 3. Роль и функции Контрольно-ревизионного управления. 3. Санитарно - эпидемиологический контроль; права и обязанности. 4. Роль, виды и функции таможенной системы. 5. Аудиторские организации, назначение, характеристика деятельности.
<i>Тема 5.</i> Транспортная система	1. Понятие транспортной системы, обслуживающей товарный рынок. 2. Состав, основные функции транспортной системы. 3. Характеристика видов транспорта. 4. Особенности функционирования видов транспорта; материально-техническая база; перспективы развития.
<i>Тема 6.</i> Системы связи	1. Роль связи в рыночных отношениях. 2. Место и роль учреждений почтовой, телеграфной связи, назначение, виды, основные функции. 3. Телефонная, радио, телевизионная, телефаксная, компьютерная связь, роль и виды на товарном рынке. 4. Спутниковая (космическая) связь; назначение в современных рыночных отношениях.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 1, семестр – 2

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
1. Формирование потребительского рынка	3	-	3	3	9
2. Информационные организации	3	-	3	3	9
3. Финансовые организации	3	-	3	3	9
4. Контролирующие организации	3	-	3	3	9
5. Транспортная система	3	-	3	3	9
6. Системы связи	2	-	2	5	9
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР/курс	17	-	17	20	54

6.2 Форма обучения – очно-заочная, курс – 1, семестр – 2

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
1. Формирование потребительского рынка	1	-	1	7	9
2. Информационные организации	1	-	1	7	9
3. Финансовые организации	1	-	0,5	7,5	9
4. Контролирующие организации	1	-	0,5	7,5	9
5. Транспортная система	1	-	0,5	7,5	9
6. Системы связи	1	-	0,5	7,5	9
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР/курс	6	-	4	44	54

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (СРЕДСТВА) ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

7.1. Контрольные вопросы

- Основные категории, функции и задачи дисциплины «Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке».
- Сущность рынка как экономической категории.
- Характеристика главных параметров и обязательных атрибутов рынка.
- Экономические функции рынка.
- Предпосылки и условия функционирования рыночных отношений.
- Составляющие рыночного механизма.
- Классификационные признаки и виды рынков.
- Субъекты и объекты товарного рынка.
- Товар как экономическая категория и объект исследования в маркетинге.
- Классификация товаров.
- Сущность товарного рынка, его структура; классификация товарных рынков.
- Основные функции и особенности товарного рынка.
- Формы и методы регулирования товарного рынка.
- Понятие инфраструктуры товарного рынка и ее элементы.
- Функции инфраструктуры товарного рынка.
- Характеристика составляющих инфраструктуры товарного рынка.
- Показатели оценки состояния развития инфраструктуры товарного рынка.
- Проблемы развития инфраструктуры товарного рынка.
- Экономическая сущность и роль оптовой торговли в рыночной экономике. Функции оптовой торговли.
- Формы и виды оптовой торговли.
- Сущность прямой оптовой реализации, ее преимущества и недостатки, формы организации.

22. Макроэкономические показатели оптовой торговли.
23. Типы и особенности функционирования зависимых оптовых посредников.
24. Типы и особенности функционирования независимых оптовых посредников.
25. Организация оптовой торговли в зарубежных странах.
26. Структура, задачи, функции, основные направления деятельности коммерческо-посреднических фирм.
27. Структура, виды, задания, функции, основные направления деятельности торговых домов.
28. Структура, виды, задания, функции, основные направления деятельности оптовых магазинов.
29. Классификация услуг предприятий оптовой торговли.
30. Методы транспортного обслуживания потребителей.
31. Маршрутизация перевозки продукции.
32. Этапы составления согласованных графиков доставки продукции потребителям.
33. Торгово-посредническая деятельность по перепродаже товаров от имени или поручению товаропроизводителя.
34. Сущность аукционной торговли, организационные формы проведения аукционов.
35. Порядок проведения аукционов.
36. Организация торговли на оптовых рынках: понятие и классификация рынков, правила торговли.
37. Сущность коммерческого посредничества, основные типы посредников.
38. Организация работы коммерческих посредников.
39. Сущность и назначение информационной деятельности.
40. Информационные продукты и услуги.
41. Место и роль информационно-консультационных центров на товарном рынке.
42. Характеристика организационно-коммерческой деятельности ярмарок: сущность, история развития, классификация, организация проведения.
43. Характеристика организационно-коммерческой деятельности выставок: суть, история развития, классификация, организация проведения.
44. Сущность розничной торговли и основные классификационные признаки.
45. Основные функции розничной торговли.
46. Характеристика нормативных актов, которые регламентируют деятельность предприятий розничной торговли.
47. Характеристика услуг, которые предоставляются покупателям предприятиями розничной торговли.
48. Классификация магазинов розничной торговли.
49. Сущность биржевой торговли, отличные признаки от других форм торговли.
50. Эволюция развития биржевой торговли.
51. Функции товарных бирж как формы организованного товарного рынка.
52. Признаки классификации товарных бирж.
53. Сферы регулирования биржевой деятельности.
54. Характеристика участников биржевых торгов и биржевого товара.
55. Организационная структура управления товарной биржей.
56. Характеристика процесса биржевых торгов.
57. Сущность фьючерсных операций на товарной бирже.
58. Спекулятивные операции на бирже.
59. Виды биржевых операций с реальным товаром.
60. Понятие и виды биржевых опционных сделок.
61. Понятие о хеджировании, виды хеджирования.
62. Основные цели проведения биржевых операций.

63. Виды и содержание документов, регулирующих взаимоотношения брокера клиентами.

64. Понятие, специфические черты и функции лизинга.
65. Единство и отличие аренды -кредита - лизинга.
66. Признаки классификации лизинга, виды лизинговых сделок.
67. Сущность и качественные характеристики финансового лизинга.
68. Понятие и отличительные свойства оперативного лизинга.
69. Преимущества лизинга для сторон соглашения. Недостатки лизинга.
70. Характеристика видов и форм лизинга в мировой практике.
71. Назначение и виды лизинговых платежей.
72. Порядок расчета величины лизингового платежа.
73. Сущность, формы и отличия персональной продажи.
74. Характеристика этапов организации персональной продажи.
75. Характеристика операций, из которых состоит процесс персональной продажи.
76. Содержание общих требований к торговому агенту.
77. Складское хозяйство; понятие, роль в рыночных отношениях, классификация.
78. Склады; назначение на товарном рынке, виды.
79. Оборудование для хранения материальных ресурсов, характеристика.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Основные категории дисциплины «Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке» как науки и учебной дисциплины. Функции и задачи дисциплины «Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке».

2. Сущность рынка как экономической категории.
3. Характеристика главных параметров и обязательных атрибутов рынка.
4. Экономические функции рынка.
5. Предпосылки и условия функционирования рыночных отношений.

Составляющие рыночного механизма.

6. Классификационные признаки и виды рынков.
7. Субъекты и объекты товарного рынка.
8. Товар как экономическая категория и объект исследования в маркетинге.

Классификация товаров.

9. Сущность товарного рынка, его структура; классификация товарных рынков.
10. Основные функции и особенности товарного рынка.
11. Формы и методы регулирования товарного рынка.
12. Понятие инфраструктуры товарного рынка и ее элементы. Функции инфраструктуры товарного рынка.

13. Характеристика составляющих инфраструктуры товарного рынка.
14. Показатели оценки состояния развития инфраструктуры товарного рынка.
15. Проблемы развития инфраструктуры товарного рынка.
16. Экономическая сущность и роль оптовой торговли в рыночной экономике.

Функции оптовой торговли.

17. Формы и виды оптовой торговли.
18. Сущность прямой оптовой реализации, ее преимущества и недостатки, формы организации.

19. Макроэкономические показатели оптовой торговли.
20. Типы и особенности функционирования зависимых оптовых посредников.
21. Типы и особенности функционирования независимых оптовых посредников.
22. Организация оптовой торговли в зарубежных странах.
23. Структура, задачи, функции, основные направления деятельности

коммерческо- посреднических фирм.

24. Структура, виды, задания, функции, основные направления деятельности торговых домов.

25. Структура, виды, задания, функции, основные направления деятельности оптовых магазинов.

26. Классификация услуг предприятий оптовой торговли.

27. Методы транспортного обслуживания потребителей. Маршрутизация перевозки продукции.

28. Этапы составления согласованных графиков доставки продукции потребителям.

29. Торгово-посредническая деятельность по перепродаже товаров от имени или по поручению товаропроизводителя.

30. Сущность аукционной торговли, организационные формы проведения аукционов.

31. Порядок проведения аукционов.

32. Организация торговли на оптовых рынках: понятие и классификация рынков, правила торговли.

33. Сущность коммерческого посредничества, основные типы посредников.

34. Организация работы коммерческих посредников.

35. Сущность и назначение информационной деятельности. Информационные продукты и услуги.

36. Место и роль информационно-консультационных центров на товарном рынке.

37. Характеристика организационно-коммерческой деятельности ярмарок: сущность, история развития, классификация, организация проведения.

38. Характеристика организационно-коммерческой деятельности выставок: суть, история развития, классификация, организация проведения.

39. Сущность розничной торговли и основные классификационные признаки.

40. Основные функции розничной торговли. Характеристика нормативных актов, которые регламентируют деятельность предприятий розничной торговли.

41. Характеристика услуг, которые предоставляются покупателям предприятиями розничной торговли.

42. Классификация магазинов розничной торговли.

43. Сущность биржевой торговли, отличные признаки от других форм торговли.

44. Функции товарных бирж как формы организованного товарного рынка.

Признаки классификации товарных бирж.

45. Сферы регулирования биржевой деятельности.

46. Характеристика участников биржевых торгов и биржевого товара.

47. Организационная структура управления товарной биржей.

48. Характеристика процесса биржевых торгов.

49. Сущность фьючерсных операций на товарной бирже.

50. Спекулятивные операции на бирже.

51. Виды биржевых операций с реальным товаром.

52. Понятие и виды биржевых опционных сделок.

53. Понятие о хеджировании, виды хеджирования.

54. Основные цели проведения биржевых операций.

55. Виды и содержание документов, регулирующих взаимоотношения брокера с клиентами.

56. Понятие, специфические черты и функции лизинга. Единство и отличие аренды - кредита - лизинга.

57. Признаки классификации лизинга, виды лизинговых сделок.

58. Сущность и качественные характеристики финансового лизинга.

59. Понятие и отличительные свойства оперативного лизинга.

60. Преимущества лизинга для сторон соглашения. Недостатки лизинга.
61. Характеристика видов и форм лизинга в мировой практике.
62. Назначение и виды лизинговых платежей.
63. Порядок расчета величины лизингового платежа.
64. Сущность, формы и отличия персональной продажи.
65. Характеристика этапов организации персональной продажи.
66. Характеристика операций, из которых состоит процесс персональной продажи.
67. Содержание общих требований к торговому агенту.
68. Складское хозяйство; понятие, роль в рыночных отношениях, классификация.
69. Склады; назначение на товарном рынке, виды.
70. Оборудование для хранения материальных ресурсов, характеристика.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже. Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

8.1. Семестр 1 очная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

8.2. Семестр 1 очно-заочная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	20
ИТОГО		100
Общий итог за семестр		100

Соответствие баллов оценке

Количество баллов из 100	ECTS	Оценка по пятибалльной шкале	
		Экзамен, дифференцированный зачет	Зачет
90-100	A	отлично	зачтено
80-89	B	хорошо	зачтено
75-79	C		зачтено
70-74	D		зачтено
60-69	E	удовлетворительно	зачтено
35-59	FX		не зачтено
0-34	F		не зачтено

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

В ходе реализации 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;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.
- 2) для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен проводится в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- 3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

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.

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.

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия по дисциплине «Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке» проводятся в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а) университета. Для проведения лекционных и практических занятий требуется аудитория, оборудованная меловой или маркерной доской, мультимедийный проектор и экран, ноутбук, комплект учебной мебели для студентов, рабочее место преподавателя. Выход в Интернет проводной или с использованием Wi-Fi.

Для самостоятельной работы используются текстовые и электронные ресурсы Научной библиотеки университета и других электронных библиотечных баз данных, учебно-методическое обеспечение, представленное в учебно-методическом кабинете 8-го учебного корпуса (ауд. 105), материально-техническую базу учебной лаборатории кафедры «Коммерция и таможенное дело».

В процессе обучения студенты имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине «Социально-ориентированная торговая деятельность на потребительском рынке», размещенные на платформе MoodleЦентра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний, обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

При изучении дисциплины применяются электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

11. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

11.1. Основная литература

1. Тагавердиева Д. С. Инфраструктура рынка. Учебное пособие (курс лекций). – Махачкала: ДГИНХ. - 2019. – 123 с.
2. Продажи на максимум! [Электронный ресурс]: мастер-класс делового общения. - К. : Мульти Трейд, 2015. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
3. Степочкина Е. А. Финансовое планирование и бюджетирование [электронный ресурс] учебное пособие / Е.А. Степочкина. - М. : Директ-Медиа, 2014. -101 с. <http://www.ipr bookshop.ru/77633.html>

11.2. Дополнительная литература

1. Рынок. Предпринимательство. Коммерция : Толковый слов.-справ. : 600 понятий и терминов на рус. и англ. яз. / А. Г. Новицкий, Г. С. Саркисянц, В. К. Фединин и др. ; Под общ. ред. А. Г. Новицкого, В. К. Фединина. - М. : Журн. агентство "Гласность", 2014. - 189 с.
2. Рынок: социально-экономическое содержание и механизм функционирования : Науч. сб. / Башк. гос. ун-т ; Редкол.: Махмутов А. Х. (отв. ред) и др. - Уфа : Башк. гос. ун-т, 2019. - 88 с.
3. Секреты продаж: трудные клиенты [Электронный ресурс] / Изд. Дом "Равновесие". - М.: ИД "Равновесие", 2017. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
4. Керимов В Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [электронный ресурс] учебник / В Э. Керимов. - 8-е год. , перераб. и доп. М. : Дашков и Ко, 2014. - 384 с. <http://www.ipr bookshop.ru/71569.html>

12. ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. **Национальная электронная библиотека (НЭБ):** федеральная государственная информационная система / Министерство Культуры РФ;Российская государственная библиотека. – Москва, 2019- . – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: свободный, подписка. Необходима установка программного обеспечения. – Текст: электронный.
2. **eLIBRARY.RU:** научная электронная библиотека: сайт. – Москва, 2000- . – URL: <https://elibrary.ru>(дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. –Текст: электронный.
3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»:** сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL:<https://cyberleninka.ru/>. – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

4. Электронно-библиотечная система «Лань»: [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

5. ЭБСЮрайт: электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://biblio-online.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

6. Электронно-библиотечная система ДонГУ: сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

7. Электронный каталог Научной библиотеки ДонГУ: раздел сайта / НБДонГУ. – Текст: электронный // ЭБСДонГУ: сайт. – URL: <http://library.donnu.ru/catalog/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: поиск свободный, электронные документы – для пользователей ДонГУ.

8. Электронный архив ДонГУ: раздел сайта / НБДонГУ. – Текст: электронный // ЭБСДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: свободный.

13. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. MicrosoftOffice (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. MicrosoftVisualStudio (лицензия программы DreamSpark для высших учебных заведений)
4. Антивирус Касперского, AdobeAcrobatReader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).