

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

УТВЕРЖДАЮ
проректор

_____ П. А. Машаров
«17» апреля 2025 г.
МП

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ВВЕДЕНИЕ В СПЕЦИАЛЬНОСТЬ

Укрупненная группа направлений подготовки	38.00.00 Экономика и управление
Программа высшего образования	Программа бакалавриата
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль) образовательной программы	Экономическая политика в сфере торговых отношений
Квалификация	Бакалавр
Форма обучения	Очная

Рабочая программа может быть адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Введение в специальность»** для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений) 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 2025 года.

Разработчик:

старший преподаватель кафедры коммерции и
таможенного дела

Н. А. Баркалова

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры коммерции и таможенного дела.
Протокол от 11.04.2025 г. № 8а.

Заведующий кафедрой

О. Н. Головинов

СОГЛАСОВАНО:

Декан учетно-финансового факультета
16.04.2025 г.

Н. В. Алексеенко

Учебно-методическая комиссия учетно-финансового факультета.
Протокол от 15.04.2025 г. № 6

Председатель

А. А. Блажевич

Руководитель основной образовательной
программы, д-р экон. наук, проф.
11.04.2025 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:

дисциплины программы бакалавриата: Политэкономия, Теоретические основы товароведения, Электронная коммерция.

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.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ОД.17 Введение в специальность
Часть образовательной программы	Вариативная часть: выбор вуза
Количество зачетных единиц / всего часов	4 / 144

В случае предъявления от обучающегося или его родителя (законного представителя) заявления на обучение по адаптированной образовательной программе высшего образования, подкрепленного заключением психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК) или медико-социальной экспертизы (МСЭ) с рекомендациями создания индивидуальной программы реабилитации и абилитации (ИПРА), данная рабочая программа может быть адаптирована с учетом индивидуальных особенностей здоровья обучающегося.

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	1	17	–	34	93	144	экзамен
Очная, всего	1	1	17	–	34	93	144	экзамен

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

Формирование у студентов системы знаний об особенностях организации коммерческой деятельности на предприятиях различных форм собственности и направлений хозяйственной деятельности.

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

Компетенции	Индикаторы	Результаты обучения
УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни	УК-6.1. Оценивает личностные ресурсы по достижению целей управления своим временем в процессе реализации траектории саморазвития	УК-6.1.1. Знает и использует методики стратегического управления бизнес-процессами УК-6.1.2. Умеет обосновывать варианты принятия управленческих решений
УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	УК-9.1. Осознает значимость и проблемы профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями	УК-9.1.1. Умеет выстраивать приоритеты в использовании и реализации базовых решений в сфере торговли УК-9.1.2. Знает и использует все методы профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями в торговом деле
ПК-1. Способен осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	ПК-1.1 Обрабатывает и анализирует информацию о ценах на товары, работы, услуги	ПК-1.1.1. Обеспечивает подготовку обоснования для определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами ПК-1.1.2. Знает и умеет использовать информацию о планировании и ведении торговой деятельности с использованием современных информационных технологий ПК-1.1.3. Организует управление коммерческой деятельностью в рамках торгового предприятия

--	--	--

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	1.1. Сущность профессиональной деятельности специалиста торгового дела. 1.2. История торгового предпринимательства в России и за рубежом. 1.3. Торговля как составная часть сферы обращения. 1.4. Государственное регулирование сферы обращения. 1.5. Условия развития торговой деятельности: рынок как основа осуществления коммерческой деятельности. Структурные элементы рынков. Классификация рынков.
2. Торговые структуры, их виды и функции.	2.1. Объекты торговой деятельности (товар, услуга, информация). 2.2. Субъекты торговой деятельности. Основные виды торговых структур, их функции.
3. Ресурсный потенциал торговли.	3.1. Понятие материально-технической базы торговли. 3.2. Система показателей, характеризующих материально-техническую базу торговли. 3.3. Документальное оформление торговых операций. 3.4. Товарные запасы и их учет. 3.5. Причины возникновения товарных потерь. Товарные ресурсы.
4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	4.1. Коммерческая информация, коммерческая тайна. 4.2. Коммерческий риск и методы его снижения. 4.3. Понятие об ассортименте товаров, его виды, факторы влияния на ассортимент. 4.4. Понятие коммерческой сделки: основное содержание, её виды и процесс проведения. 4.5. Основные виды коммерческих операций (товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции).
5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия	5.1. Основные экономические показатели деятельности оптового и

	розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки. 5.2. Характеристика торговых и технологических (производственных) процессов предприятия. Документальное оформление торговых операций.
--	---

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	2		5	23	30
2. Торговые структуры, их виды и функции.	4		5	21	30
3. Ресурсный потенциал торговли.	4		8	18	30
4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	4		8	18	30
5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	3		8	13	24
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	17		34	93	144

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

7.1. Контрольные вопросы

1. Предмет и содержание курса «Введение в специальность».
2. Этапы возникновения и развития торговли.
3. Организация торгового дела: виды, функции и задачи.
4. Понятие и сущность процесса товародвижения.
5. Понятие «договор».
6. Регулирование договорной деятельности.
7. Классификация договоров.
8. Порядок заключения и исполнения договоров.
9. Порядок изменения договора.
10. Порядок расторжения договора.
11. Ответственность сторон за нарушение условий договора.
12. Понятие, функции, виды, структура, специализация, типизация.
13. Розничные торговые объекты: их классификация и виды.
14. Структура розничной торговой сети и ее характеристика.
15. Основные принципы размещения магазинов.
16. Виды и типы розничных предприятий.
17. Розничные торговые объекты: их классификация и виды.
18. Значение и содержание закупочной работы.
19. Организация закупки товаров.

20. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
21. Методы оптовой продажи товаров.
22. Методы стимулирования продажи товаров.
23. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
24. Типы и виды оптовых предприятий.
25. Составляющие элементы технологического процесса и виды помещений на складе.
26. Приемка товаров на складе.
27. Хранение товаров на складе.
28. Отгрузка товаров со склада.
29. Особенности организации складского хозяйства.
30. Виды складов, порядок организации работы на складе.
31. Понятие коммерческой информации.
32. Значение понятия «коммерческая тайна».
33. Товарные ресурсы. Их виды и способы учета.
34. Понятие и порядок осуществления коммерческой сделки.
35. Система показателей, характеризующих материально-техническую базу торговли.
36. Документальное оформление торговых операций.
37. Основные экономические показатели деятельности торгового предприятия.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Введение в торговое дело: цели и задачи дисциплины.
2. Значение и роль отрасли торговли.
3. Виды торговых структур.
4. Специфика осуществления деятельности различных торговых структур розничной торговли.
5. Основные формы оптовой торговли.
6. Розничная продажа товаров: определение и виды.
7. Отличительные признаки оптовой и розничной торговли.
8. Условия развития торговой деятельности.
9. Основные причины увеличения значения розничной торговли.
10. Процесс товародвижения как одна из категорий торгового дела.
11. Основные виды коммерческих операций.
12. Виды торговых сделок.
13. Торговые процессы на предприятии.
14. Способы оценки результативности торговой деятельности.
15. Процесс доведения товаров от производителей до потребителей.
16. Производство и реализация сезонных товаров.
17. Процесс товародвижения – факторы влияния.
18. Транспортные факторы в торговле.
19. Основные виды договоров.
20. Принципы действия договора.
21. Отличия между реальным и консенсуальным договором.
22. Соответствие договора закону.
23. Особенности дополнительного договора.
24. Отличия возмездного и безвозмездного договора.

25. Ответственность сторон за нарушение условий договора.

7.3. Образец содержания экзаменационного билета (при наличии экзамена по дисциплине)

ФГБОУ ВО «ДОНЕЦКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Образовательная программа: бакалавриат

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Дисциплина «Введение в специальность»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Блок I. Дайте ответы на теоретические вопросы

1. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
2. Техника проведения операций по торговле лицензиями.

Блок II. Дайте определение предложенных терминов и понятий

1. Потребитель.
2. Коммерческая деятельность.

Блок III. Дайте ответы на тесты

1. Объектом изучения торговли является:

а) торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы;

б) коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения;

в) основные принципы или совокупность приемов исследования, применяемых в данной дисциплине (курсе);

г) нет верного ответа.

2. В каком году был создан Государственный плановый комитет (ГОСПЛАН):

а) 1927;

б) 1924;

в) 1929;

г) 1921.

3. Под «коммерцией» понимают:

а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;

г) деятельность, направленную на внутри складскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

В случае ведения учебного процесса с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий, содержание билета может отличаться от приведенного.

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.).

Самостоятельная работа оценивается на основе предоставленных на проверку выполненных домашних, индивидуальных заданий с учетом своевременности их предоставления и соответствия требованиям к их выполнению.

Количество баллов за контрольную работу вычисляется как сумма баллов за все входящие в её состав задания. Каждое задание оценивается исходя из максимально возможного количества баллов с учетом правильности выполнения задания, полноты приводимых обоснований.

По результатам работы в семестре обучающийся, набравший не менее 60 баллов, имеет право получить оценку. Те, кто претендует на более высокий балл, проходят промежуточную аттестацию. Максимальное количество баллов на промежуточной аттестации – 100. Общее количество баллов за семестр вычисляется как максимальная из полученных за семестр и на промежуточной аттестации и выставляется согласно принятому порядку.

8.1. Семестр 1

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	10
	Самостоятельная работа	10
	Подготовка реферата (доклада)	30
	Контрольная работа по теоретическому материалу	10
ИТОГО		60
Экзамен		40
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	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	не зачтено
0-34	F		не зачтено

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Учебные занятия по дисциплине «Введение в специальность» 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».

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение и дистанционные образовательные технологии.

С использованием ресурсов платформы дистанционного образования осуществляется текущий контроль знаний обучающихся на основе тестирования и проверки результатов самостоятельной работы.

10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

10.1. Основная литература

1. Баркалова Н.А. Торговое дело : учебно-методическое пособие / Н.А. Баркалова. – Донецк: ДонНУ, 2019. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.

10.2. Дополнительная литература

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие, Минск 2010. – 123 с.
2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. — М.: Экономика, 2019. — 88 с.
3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. — М.: Экономика, 2018. — 224 с.
4. Виноградова С.Н. Организация и технологии торговли. — Мн.: Вышэйшая школа, 2019. — 132 с.
5. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник, М: 2018 г. — 12 с.
6. Коммерческая деятельность С.Н. Виноградова, Минск, Высшейшая школа 2017г. — 88 с.
7. Коммерческая деятельность Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина, третье издание Москва 2016г. — 46 с.
8. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива — СПб.: Перспектива, 2016. — 132 с.
9. Теория статистики: Учебник. / Под ред. проф. Г.Л. Громыко. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 414с.
10. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - М.: Финансы и статистика, 2008.
11. Раицкий К.А. Экономика предприятия. — М.: «ЮНИТИ», 2018.
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. — Мн.: ООО «Новое знание», 2000.
13. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. Градова А.П. — СПб.: Специальная литература, 2017.
14. Брагин Л.А., Данько Т.П. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.:ИНФРА-М, 2012.- 560с.

15. Голубкова Е.Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продажи// Маркетинг в России и за рубежом: Журнал. – М.- 2018.- июль- август (№4).- с.79-89.
16. Егоров В.Ф. Организация торговли: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2016. – 352 с.: ил.- (Серия «Учебник для вузов»).
17. Неверов А.Н., Чалых Т.И., Пехташева Е.Л. и др. Товароведение и организация торговли непродовольственными товарами: Учебник для нач.проф.образования: Учеб.пособие для сред.проф.образования. – Под ред. А.Н. Неверова, Т.И. Чалых. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 464с.
18. Хитрости продавцов, или Модное слово «мерчандайзинг»// Информационно- образовательный журнал: Менеджер Тольятти. – 2003. апрель – май (№4-5).- С.72-75.
19. Закон РФ «О защите прав потребителей».
20. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».
21. Федеральный закон от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
22. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании».
23. Правила продажи отдельных видов товаров. Постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55.
24. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 «Системы менеджмента качества. Основные положения».
25. Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учеб. для вузов. — М.: Норма, 2017. — С. 448.
26. Товароведение. Экспертиза. Стандартизация: учебник для студентов вузов. Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандера. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — С. 239.
27. Швандера В.А. Товароведение. Экспертиза. Стандартизация: учебник/под ред. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 211 с.
28. Яненко М.Б. Использование торговых марок в ассортиментной политике фирм и корпораций // Экономика и управление, 2016. – 231 с.
29. Товароведение и организация торговли продовольственными товарами / А.М. Новикова, Т.С. Голубкина, Н.С. Никифорова – М.: ПрофОбрИздат, 2017. – 197 с.
30. Брускина С., Довыдов Н. «Эффективный ассортимент: оценка и анализ». – М.: – 2019. – 122 с.
31. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа. – М.: Экономическая школа, 2013.
32. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. Градова А.П. – СПб.: Специальная литература, 2019.
33. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов.;4-е изд., перераб. и доп.-Москва. Информационно- внедренческий центр «Маркетинг», 2010 - 580 с.
34. Панкратов Ф.Г. Организация и технология торговых процессов. - Москва., Экономика, 2008 - 123с.
35. В.В. Шевченко, И.А.Ермилова, А.А. Выговтов и др.; Товароведение и экспертиза потребительских товаров. – М.: ИНФРА – М, 2008.
36. Использование торговых марок в ассортиментной политике фирм и корпораций / М.Б. Яненко // Экономика и управление – 2006

37. Общая технология пищевых производств / Л.П. Ковальская, Г.М. Мелькина, Г.Г. Дубцов и др. - М.: Колос, 2006.
38. Организация и управление малым бизнесом (теория и практика) / Хубулава Н.М. – М.: Издательский комплекс, 2008
39. Основы маркетинга: учебник / Голубков Е.П. – М.: Финпресс, 2008
40. Павлова, Н.И. Маркетинговый подход к оценке конкурентоспособности магазина [Текст] / Маркетинг в России и за рубежом. -2005. - №1.
41. Показатели ассортимента: унификация терминологии и моделирования / И.М. Лифиц, М.А. Черкасова // Маркетинг. – 2008. - № 3
42. Крылова, Е.Г. Поведение потребителей. Учебно-методическое пособие / Е.Г.Крылова, О.М. Маклакова. - Минск: БГЭУ, 2009
43. Синяева, И.М. Маркетинг торговли: учебник для студентов экономических вузов / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В.; под ред. Л.П. Дашкова. - М.: Дашков и К, 2010.

11. 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. **ЭБС Юрайт:** 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 / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: 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 / НБ ДонГУ. – Текст: электронный // ЭБС ДонГУ: сайт. – URL: <http://repo.donnu.ru/> (дата обращения: 01.01.2024). – Режим доступа: свободный.

12. ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Windows 7 PRO (корпоративная лицензия ДонГУ № 46484614)
2. Microsoft Office (корпоративная лицензия ДонГУ № 46472919)
3. Microsoft Visual Studio (лицензия программы Dream Spark для высших учебных заведений)

4. Антивирус Касперского, Adobe Acrobat Reader, xPDF (лицензии GPL, Apache, BSD для свободного программного обеспечения).