

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 ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **ПОДГОТОВКА К ПРОЦЕДУРЕ ЗАЩИТЫ И ЗАЩИТА ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ**

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 государственной итоговой аттестации **«Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы»** 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:

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

О. И. Попадюк

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 ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Для успешной подготовки к процедуре защите и защиты выпускной квалификационной работы необходимы знания, умения и компетенции, полученные в ходе изучения полного цикла дисциплин, предусмотренных учебным планом по данному направлению подготовки.

## 2. ОПИСАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 2.1. Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы (далее – ОП)	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	БЗ.Б.1 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы
Часть образовательной программы	Блок 3: Государственная итоговая аттестация
Количество зачетных единиц / всего часов	6 / 216

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
			лекци-онных	лабора-торных	практи-ческих	самостоя-тельной работы + контроль	всего	
Очная	4	8	-	–	-	216	216	Защита выпускной квалификационной работы

## 3. ЦЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ

Выявление уровня теоретической и практической подготовленности выпускника вуза к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

#### 4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ КОМПОНЕНТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Выпускник, освоивший данную образовательную программу, должен обладать следующими универсальными компетенциями (УК):

Наименование категории (группы) универсальных компетенций	Код и наименование универсальной компетенции выпускника
Системное и критическое мышление	УК-1. Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
Разработка и реализация проектов	УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений
Командная работа и лидерство	УК-3. Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде
Коммуникация	УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)
Межкультурное взаимодействие	УК-5. Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах
Самоорганизация и саморазвитие (в том числе здоровьесбережение)	УК-6. Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни
	УК-7. Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности
Безопасность жизнедеятельности	УК-8. Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов
Инклюзивная компетентность	УК-9. Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах
Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность	УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
Гражданская позиция	УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности

Выпускник, освоивший данную образовательную программу, должен обладать следующими общепрофессиональными компетенциями (ОПК):

ОПК-1. Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах

ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности;

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов;

ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности

ОПК-5. Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач;

ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности

Выпускник, освоивший данную образовательную программу, должен обладать профессиональными компетенциями (ПК), соответствующими типу (типам) задач профессиональной деятельности, на который (которые) ориентирована программа подготовки бакалавриата.

Аналитический:

ПК-1. Способен осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги;

ПК-2. Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей организации;

Организационно-управленческий:

ПК-3. Способен подготавливать закупочную документацию;

ПК-4. Способен осуществлять процедуры закупок;

ПК-5. Способен составлять планы и обоснования закупок;

Расчетно-экономический:

ПК-6. Способен осуществлять сбор первичных ценовых показателей товаров, работ и услуг

ПК-7. Способен рассчитывать и анализировать экономические показатели результатов деятельности организации;

Индикаторы достижения вышеуказанных компетенций представлены в рабочих программах учебных дисциплин и программах практик. Оригиналы рабочих программ учебных дисциплин находятся на выпускающей кафедре «Коммерция и таможенное дело», их электронные версии размещены на официальном сайте ДонГУ в разделе «Сведения об образовательной организации» во вкладке «Образование» (по ссылке <http://donnu.ru/sveden/education/eduPOAccred>).

В результате прохождения государственной итоговой аттестации (защиты выпускной квалификационной работы) у студента проверяется сформированность указанных выше компетенций, а также следующих знаний, умений и навыков, позволяющих оценить степень готовности обучающихся к дальнейшей профессиональной деятельности

## 5. ТЕМАТИКА ВЫПУСКНЫХ КВАЛИФИКАЦИОННЫХ РАБОТ

1. Интеграция и концентрация в торговле: экономические особенности, специфика управления.

2. Экономические методы управления торговыми сетевыми структурами.

3. Экономико-математическое моделирование хозяйственной деятельности в организациях торговли по закупке и продаже потребительских товаров.

4. Оценка экономической эффективности деятельности организации оптовой торговли.

5. Финансовая устойчивость торговой структуры: методы определения и прогнозирования.

6. Организационно-экономическая характеристика хозяйственной деятельности оптовых торговых организаций.
7. Экономические предпосылки и причины развития франчайзинга в торговле.
8. Методы прогнозирования конъюнктуры, применяемые торговыми структурами.
9. Торговый ассортимент: его формирование организациями розничной и оптовой торговли.
10. Методы закупки и продажи товаров организациями розничной торговли.
11. Механизм формирования системы закупочной деятельности организациями розничной торговли.
12. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационных технологий.
13. Электронная торговля в РФ (на примере торговой организации).
14. Формирование механизма управления товарными ресурсами торговых организаций: принципы системы управления.
15. Проектирование бизнес-процессов и организационных систем торговыми структурами.
16. Влияние инноваций на экономическую эффективность деятельности организации оптовой (розничной) торговли.
17. Оборотные средства и повышение экономической эффективности их применения торговыми структурами.
18. Бизнес-план торговой организации: его роль и значение.
19. Лизинг в торговле и его оценка.
20. Факторинг: экономическая характеристика его применения в торговле.
21. Кредитование деятельности в торговле.
22. Потребительское кредитование и его роль в торговле.
23. Экономическая эффективность использования материально - технической базы сетевыми торговыми организациями.
24. Оптимизация величины доходов и расходов в торговых структурах.
25. Издержки обращения и их рационализация в торговле.
26. Специализация и ее влияние на эффективность хозяйственной деятельности торговых организаций.
27. Торгово-технологические процессы и их особенности в сетевой торговле.
28. Планировка в торговых организациях и ее влияние на эффективность управления.
29. Управление торгово-технологическими процессами в организациях розничной торговли.
30. Специализация и типизация в торговле.
31. Основные направления совершенствования торгово-технологических процессов в розничной (оптовой) торговле.
32. Конкурентные преимущества сетевой торговли.
33. Качество обслуживания в торговле и его оценка.
34. Системы налогообложения предприятий в торговле и их особенности.
35. Бизнес-планирование деятельности в торговом бизнесе
36. Ликвидность торговых организаций и методы ее оценки.
37. Предпринимательские риски в сфере торговли: оценка и управление.
38. Конкурентоспособность торговой организации: методы ее оценки и прогнозирования.
39. Нематериальные активы и повышение эффективности их использования в торговле.
40. Ценообразование, как элемент конкурентоспособности в торговле.

41. Организация и управление закупочно-сбытовой деятельностью торговых структур.
42. Стратегии организации рекламной деятельности в организациях торговли и оценка их эффективности.
43. Направления государственного регулирования торговой деятельности и оценка их эффективности
44. Информационные системы в торговых организациях и их влияние на эффективность управления.
45. Оптимизация делопроизводства торговой организации.
46. Категорийный менеджмент и его влияние на функционирование торговой компании.
47. Создание и функционирование торговых кластеров.
48. Потенциал развития торговой структуры и методы его определения.

## 6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Структурными элементами выпускной квалификационной работы: дипломной работы являются: титульный лист, содержание, введение, основная часть (три главы, минимум девять параграфов), заключение, список использованных источников, приложения.

Последовательность и примерный объем основных структурных элементов выпускной квалификационной работы: дипломной работы приведен в таблице 1. В зависимости от состава и характера рассматриваемых вопросов общий объем ВКР должен составлять не менее 70 страниц.

Таблица 1

Структурные элементы	Количество страниц
----------------------	--------------------

Титульный лист	1
----------------	---

Содержание	1
------------	---

Введение	3-5
----------	-----

Глава 1	20-22
---------	-------

Глава 2	20-22
---------	-------

Глава 3	20-22
---------	-------

Заключение	4-5
------------	-----

Список использованных источников (не менее 50 наименований)	3-5
---	-----

Приложения в соответствии с выбранной темой (согласовывается с руководителем бакалаврской работы)

Титульный лист является первой страницей ВКР и содержит следующие реквизиты: полное наименование учебного заведения, тему работы, сведения об авторе работы, местонахождение (город) образовательного учреждения, год написания работы. Сдача ВКР подтверждается собственноручной подписью студента на последней странице работы. Допуск к защите – подписью заведующего кафедрой на лицевой стороне титульного листа. Титульный лист ВКР выполняется по строго определенной форме (приложение 1).

Содержание выступает обязательным структурным элементом ВКР, составляется в соответствии с рубрикацией работы и детализируется до глав и параграфов. В каждой главе обязательно наличие трех параграфов. Содержание должно точно соответствовать теме исследования и полностью раскрывать ее.

Введение - важная часть ВКР, к содержанию которой предъявляются четкие требования.

Введение включает в себя обоснование актуальности выбранной темы, ее изученность в отечественной и зарубежной литературе, цель, задачи, предмет и объект

исследования, методы исследования, практическую значимость выполняемого исследования, информационную основу выполнения исследования и краткое содержание глав ВКР.

Актуальность темы исследования определяется значимостью и прикладной направленностью работы в современных условиях осуществления торговой (коммерческой) деятельности. Подтверждению актуальности темы способствует анализ теоретических источников и тенденций становления и развития торговой (коммерческой) деятельности предприятий и организаций различных форм собственности.

Цель ВКР – решение поставленной проблемы в рамках темы исследования. Формулирование цели базируется на изучении каких-либо процессов (явлений) в торговой (коммерческой) деятельности и разработке направлений и путей их улучшения (совершенствования).

Так, при выполнении ВКР в соответствии с предлагаемой студентам тематикой, цели работы могут быть сформулированы следующим образом:

- раскрыть особенности организации коммерческой деятельности конкретной оптовой (розничной) организации и разработать основные направления (пути) ее улучшения (совершенствования);
- выявить особенности коммерческой деятельности производственного предприятия и сформулировать направления ее развития;
- рассмотреть порядок организации коммерческой работы по оптовым закупкам товаров в конкретной организации (предприятии) и разработать пути совершенствования закупочной работы;
- оценить современное состояние складского хозяйства оптовой торговой организации и сформулировать пути его совершенствования;
- определить роль инновационной деятельности в торговых процессах конкретной оптовой (розничной) организации (предприятия) и разработать направления ее развития;
- оценить состояние и выявить особенности договорной работы в оптовой торговой организации и выработать рекомендации по укреплению договорной дисциплины;
- оценить работу по организации процессов товароснабжения розничного предприятия (организации) и разработать пути их рационализации;
- выявить специфические особенности коммерческой деятельности организаций потребительской кооперации и сформулировать пути ее улучшения.

Задачи ВКР конкретизируют цель и отражают последовательность проведения исследований. Формулировку задач рекомендуется представлять в форме перечисления и начинать со слов: обобщить..., выявить..., проанализировать..., показать..., описать..., установить..., дать..., определить..., найти..., доказать..., выработать..., разработать..., внедрить..., рекомендовать и т.п.

Как правило, в работе ставятся следующие задачи:

- проанализировать теоретические источники по изучаемой проблеме;
- представить систематизированный обзор литературы по теме исследования;
- дать краткую характеристику объекту наблюдения;
- определить место объекта наблюдения на товарном рынке;
- проанализировать конъюнктуру конкретного товарного рынка;
- оценить состояние коммерческой деятельности конкретной организации (предприятия);
- установить характер коммерческих взаимосвязей объекта наблюдения в сфере товарного обращения;
- провести анализ основных экономических показателей эффективности коммерческой деятельности объекта наблюдения;

- обобщить и оценить факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности конкретной организации (предприятия);
- разработать направления совершенствования коммерческой деятельности конкретной организации (предприятия);
- сформулировать пути улучшения коммерческой работы сбыту (закупке) продукции производственного предприятия;
- выработать подходы к повышению экономической эффективности коммерческой деятельности конкретной организации (предприятия).

Объект исследования – область научных изысканий, в которой выявлена и существует исследуемая проблема. Это может быть торговая деятельность, коммерческий процесс или явление, которое студент выбрал для изучения, элемент торговой (коммерческой) деятельности, на который направлен процесс научного познания, изучения, объяснения или преобразования на основе научных методов, применяемых для исследования торговой (коммерческой) деятельности.

В качестве объекта ВКР в рамках выбранной студентом темы могут выступать:

- организация коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия (организации),
- состояние коммерческой деятельности организации (предприятия) сферы услуг;
- организация хозяйственных связей оптовых (розничных) торговых организаций с поставщиками товаров;
- организация торгово-технологических процессов в оптово-розничных торговых организациях (предприятиях);
- состояние и оценка культуры обслуживания покупателей в розничной торговле;
- рекламная деятельность организации (предприятия) и ее влияние на результаты коммерческой работы;
- состояние товарного рынка и прогноз его развития;
- формирование стратегий развития коммерческой деятельности организации (предприятия) и т.п.

Формулировка объекта исследования должна точно соответствовать заявленной теме и проблеме работы.

Предмет исследования в работе более конкретен и выступает частью объекта исследования. В качестве предмета обозначается все то, что выделяется в объекте для целенаправленного изучения, то, что может находиться в отношении или обладать каким-либо свойством. Это коммерческие связи и зависимости, конкретные свойства и отношения и процессы, которые подлежат непосредственному изучению и обеспечивают повышение результативности и эффективности в решении коммерческих задач.

Предметом исследования в работе могут выступать:

- процессы, выполняемые организацией (предприятием) при осуществлении торговой (коммерческой) деятельности;
- система коммерческих отношений между поставщиками и покупателями в процессе поставки товаров в организацию (предприятие);
- процесс формирования ассортимента и направления его совершенствования;
- мерчандайзинг как часть торгово-технологических процессов в розничных торговых организациях (предприятиях);
- ключевые элементы состояния и основные показатели оценки культуры обслуживания покупателей в розничной торговле;
- влияние рекламных мероприятий, проводимых организацией (предприятием), на эффективность ее коммерческой деятельности;
- взаимосвязи основных элементов товарного рынка, оказывающие влияние на его состояние;
- пути улучшения коммерческой деятельности в розничной торговой (корпоративной) сети;

- мероприятия, обеспечивающие повышение эффективности коммерческой деятельности организации (предприятия) и т.п.

Объект наблюдения – организации (предприятия), на материалах которых выполнена ВКР.

Так, в качестве объекта наблюдения могут выступать:

- оптовые торговые организации (предприятия);
- розничные торговые организации (предприятия);
- розничные торговые (корпоративные) сети;
- оптово-розничные торговые организации (предприятия);
- организации (предприятия) сферы услуг;
- производственные предприятия;
- коммерческо-посреднические структуры (дилерские, дистрибьюторские и агентские организации);
- торговые дома.

Обязательным элементом введения является описание методов исследования торговой (коммерческой) деятельности, которые служат инструментом, необходимым условием достижения поставленной в работе цели.

Для исследования торговой (коммерческой) деятельности применяют общенаучные и специальные методы познания (исследования).

К общенаучным методам исследования относят:

- метод диалектического материализма (предполагает изучение, исследование категорий (понятий) от простейших к более сложным, базируясь на историческом развитии);
- метод наблюдения;
- метод эксперимента;
- метод сравнения и аналогии и другие.

Специальные методы исследования включают:

- анкетные опросы покупателей;
- экспертные оценки;
- экономико-математические методы факторного анализа (обеспечивающие определение экономической эффективности коммерческой деятельности) и другие.

Цель, задачи, объект, предмет, методы ВКР формулируются студентом совместно с руководителем.

Практическая значимость ВКР раскрывается в ее направленности на решение практических проблем.

Заключительным элементом введения являются сведения о структуре ВКР и краткое описание ее составляющих.

В каждой бакалаврской работе должны быть выделены три части – теоретическая (первая глава), аналитическая (практическая) (вторая глава) и рекомендательная (третья глава).

Теоретическая часть (первая глава) работы характеризует уровень теоретической подготовки студента за весь период его обучения. В ней на основе обзора литературы отечественных и зарубежных авторов, нормативно-правовых, научно-методических и статистических материалов рассматривается сущность исследуемой проблемы в торговой (коммерческой) деятельности, анализируются различные подходы к ее решению, и излагается собственная позиция автора.

Содержание теоретической части ВКР должно базироваться на строгом понятийном аппарате, сформированном в торговой (коммерческой) деятельности, поэтому при изложении материала необходимо давать определения (формулировки) основных понятий, используемых в работе. В тексте, наряду со ссылками на изученные литературные источники, должна быть отражена и обоснована точка зрения автора ВКР на изученную проблему.

Общие рекомендации по содержанию первой главы ВКР:

- содержание литературного обзора должно точно раскрывать постановку и решение конкретной задачи, сформулированной в теме работы;
- в работах, где узловыми вопросами являются: коммерческая работа по закупкам товаров, особенности коммерческой работы на рынке товаров, ассортиментная политика торговых организаций (предприятий), оценка конкурентоспособности торговых организаций (предприятий) и организаций (предприятий) сферы услуг целесообразно рассмотреть конъюнктуры рынка. Оценка конъюнктуры товарных рынков (рынков услуг) включает анализ состояния таких категорий, как спрос, предложение, взаимосвязи между спросом и предложением, конкуренция в источниках поставок и реализации товаров (услуг);
- работы, в которых объектом исследования выступает оценка эффективности коммерческой деятельности организаций (предприятий) различных форм собственности и направлений деятельности, требуют наличия методик оценки эффективности коммерческой работы и формулирования факторов внешней и внутренней среды, влияющих на конечные результаты деятельности организаций (предприятий). При этом наряду с теоретическим обоснованием экономической эффективности следует выделять основополагающие аспекты социальной эффективности коммерческих процессов;
- в работах, предполагающих исследование конкретных и узких вопросов коммерческой деятельности, таких как: организация деятельности коммерческих служб, совершенствование технологии оптовых продаж, коммерческий риск, информационные технологии в коммерческой деятельности, защита коммерческой тайны, имидж организации (предприятия), совершенствование материально-технической базы и тому подобных, литературный обзор должен отличаться глубиной исследования и освещением современного состояния указанных вопросов в отечественной и зарубежной литературе. При этом не рекомендуется включение в теоретическую часть общих вопросов организации коммерческой деятельности предприятиями;
- в конце теоретической части обязательно наличие обобщающих выводов о степени разработанности проблемы исследования, ее актуальности, об основных направлениях ее изучения. Кроме того, выводы по первой главе должны содержать обоснование направлений дальнейшего экспериментального практического исследования.

Формулировка обобщающих выводов, обычно начинается оборотом: «таким образом..», «итак..», «обобщая вышеизложенное..» и т.д.

При формулировке выводов следует соблюдать ряд правил.

Во-первых, вывод должен обобщать полученные в отдельных параграфах первой главы конечные, а не промежуточные результаты, во-вторых, в выводах не целесообразно приводить положения, которые не важны для изложения последующего материала и не вытекают из цели работы, в-третьих, вывод нельзя подменять декларацией о результатах проделанной работы («рассмотрено», «проанализировано», «изучено» и т.д.), в-четвертых, выводы должны быть краткими.

Аналитическая (практическая) часть (вторая глава) работы носит аналитический, практико-ориентированный характер.

В данной главе студент, используя различные методы исследования, изучает проблемы и состояние торговой (коммерческой) деятельности на материалах организации (предприятия), выступающей в качестве объекта наблюдения. Количественный и качественный анализ результатов эмпирического исследования является обязательным для данного вида работ.

Глубина анализа, его качество определяются, во-первых, полнотой и достоверностью привлекаемой информацией о проблеме, во-вторых, корректностью и адекватностью избранных методов. Для выполнения этой главы студенту необходимо применить полученные в процессе обучения знания методов исследования коммерческой

деятельности, которые помогут ему лучше описать саму проблему и выбрать методы ее анализа.

Порядок проведения исследования и изложения материала во второй главе должен точно соответствовать развернутому плану выпускной ВКР.

Рекомендуемая схема представления материала в аналитической части работы выглядит следующим образом:

1. краткая характеристика объекта исследования;
2. оценка состояния и анализ исследуемой проблемы в торговой (коммерческой) деятельности организации (предприятия);
3. анализ основных экономических показателей эффективности коммерческой деятельности организации (предприятия).

Задача характеристики объекта исследования - создать полное представление об объекте исследования, его месте на местном рынке и организационных изменениях, происходящих в его работе за последние годы. Грамотная характеристика позволит студенту выявить специфические особенности в организации коммерческой деятельности объекта наблюдения в современных условиях его функционирования.

Оценка состояния и анализ исследуемой проблемы в коммерческой деятельности организации (предприятия) проводится в точном соответствии с темой и планом ВКР, при этом можно выделить общие содержательные моменты, характерные для некоторых тем.

Так, при рассмотрении процессов коммерческой деятельности в торговых организациях (предприятиях) необходимо дать ответы на следующие вопросы:

- изучение покупательского спроса и определение потребности в товарах, подлежащих закупке;
- источники информации о поставщиках товаров, критерии их выбора и анализ поставщиков по таким показателям, как: структура поставщиков по объему поставок, динамика поставок (по годам либо другим периодам), структура поставщиков по территориальному признаку и признаку специализации, структура поставщиков по принадлежности к системе. Результаты анализа поставщиков целесообразно представлять в табличной или графической форме;
- организация договорной работы с поставщиками (виды договоров, порядок их заключения, критическая оценка и контроль за выполнением договорных обязательств);
- особенности формирования ассортимента товаров в организации (предприятии) и факторы, влияющие на его формирование;
- оценка фактического состояния ассортимента товаров в организации (предприятии), проводится по таким показателям: структура ассортимента по объему продажи товаров, как в целом по предприятию, так и в разрезе структурных подразделений и видов товаров, коэффициенты полноты, устойчивости, обновления ассортимента. Результаты оценки целесообразно представлять в виде табличного или графического материала;
- категории товарных запасов в соответствии с их классификацией (в качестве признаков классификации товарных запасов выступают: по назначению, по срокам, по показателям, по величине) и оценка состояния товарных запасов по таким показателям, как уровень товарных запасов в днях, товарооборота в днях и числе оборотов;
- методы продажи товаров в организации (предприятии), их характеристика и условия применения;
- ценовые и неценовые средства стимулирования продажи товаров в организации (предприятии), эффективность их применения;
- оценка уровня культуры и качества торгового обслуживания покупателей в магазине (проводится по показателям, характеризующим: качественное состояние розничной торговой сети, дополнительное обслуживание покупателей, полноту и устойчивость ассортимента товаров, развитие оборота розничной торговли и завершенность покупок).

Изучение организации коммерческой деятельности производственного предприятия предполагает проведение работ в направлениях, раскрывающих ее сущность:

- организационная структура коммерческой службы предприятия (должна быть представлена схематично с выделением факторов, влияющих на ее формирование);
- изучение рынка материальных ресурсов, включает анализ таких показателей, как: количественная оценка предложения конкретного вида сырья или материалов, ассортимент предложения сырья и материалов, поставщики сырья и материалов, уровень цен на сырье и материалы. Изучение рынка базируется на применении прямых и косвенных методов исследования ситуации на рынке;
- определение потребности в материальных ресурсах, при этом необходимо классифицировать материальные ресурсы по направлению расхода, а именно – потребность в ресурсах на производство продукции, на ремонтно-эксплуатационные нужды, на образование производственных запасов;
- определение экономически целесообразной партии закупок материальных ресурсов, обеспечивающей минимальные годовые затраты на организацию закупки и поставку материальных ресурсов;
- выбор потенциальных поставщиков сырья и материалов, для чего могут быть использованы различные методики выбора, основными из которых являются рейтинговый метод, балльный и оценочные методы;
- формирование условий поставки материальных ресурсов, заключение договоров на их поставку и контроль выполнения договорных обязательств;
- планирование ассортимента новой продукции и определение рациональной структуры выпускаемой продукции на основе расчет такого показателя, как точка безубыточности предприятия;
- планирование сбыта готовой продукции на известном и свободном рынках и разработка портфеля заказов предприятия;
- анализ основных покупателей готовой продукции и организация хозяйственных связей с ними. При анализе определяется структура покупателей по территориальному признаку и объему поставок готовой продукции;
- организация оперативно-сбытовой работы, включающей в себя организацию отгрузки продукции покупателям, ее документальное оформление и контроль за выполнением заказов покупателей и платежеспособностью клиентов;
- расчет показателей результативности сбытовой деятельности производственного предприятия (объем реализованной продукции, количество заключенных с покупателями договоров и процент их выполнения, коэффициент оборачиваемости запасов готовой продукции).

Исследование организации коммерческой деятельности на рынке услуг проводится в отношении следующих элементов:

- состояние рынка услуг;
- оценка ассортимента услуг, может быть проведена по таким показателям, как структура ассортимента услуг по объему их оказания клиентам, структура ассортимента по видам услуг (основные, сопутствующие и дополнительные);
- порядок оказания услуг клиентам и организация договорной работы с ними, при рассмотрении которой необходимо дать характеристику видов заключаемых договоров согласно действующему законодательству, выделить специфические особенности, определить эффективность выполнения договорных обязательств и дать критическую оценку заключенным договорам с точки зрения их коммерческой грамотности;
- анализ основных клиентов в разрезе объема реализации услуг и из направленности (на конечное потребление и производственное использование),
- качество оказания услуг и культура обслуживания клиентов.

Неотъемлемым и одним из основополагающих вопросов исследования коммерческой деятельности в аналитической части ВКР (во второй главе), выступает

анализ основных экономических показателей эффективности коммерческой деятельности организации (предприятия).

Данный анализ является логическим завершением изучения фактического состояния коммерческой деятельности объекта исследования, и включает в себя расчет основных экономических показателей эффективности деятельности и обоснование полученных результатов. При этом следует учитывать, что система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности будет отличаться в зависимости оттого, что выступает в качестве объекта наблюдения: торговые организации (предприятия), производственные предприятия или организации по оказанию услуг. Результаты расчета показателей и их анализ рекомендуется представлять в графическом виде, сопровождаемом соответствующими выводами.

Так, для оценки эффективности коммерческой деятельности торговых организаций (предприятий) могут быть использованы следующие группы показателей:

1. показатели оборота оптовой (розничной) торговли;
2. показатели доходов и прибылей;
3. показатели издержек обращения;
4. показатели товарооборота;
5. вспомогательные показатели эффективности коммерческой деятельности.

Оценка эффективности коммерческой деятельности производственных предприятий базируется на расчете таких показателей как:

1. объем реализованной продукции;
2. выручки от реализации продукции;
3. коммерческие расходы;
4. прибыль от реализации готовой продукции;
5. оборачиваемость запасов готовой продукции.

Для оценки эффективности коммерческой деятельности организаций по оказанию услуг могут быть применены следующие показатели:

1. выручка от оказания услуг;
2. затраты на оказание услуг;
3. прибыль от оказания услуг;
4. вспомогательные показатели эффективности коммерческой деятельности.

Общие рекомендации по содержанию второй главы ВКР:

– содержание аналитической части должно включать только практические материалы и сведения, раскрывающие фактическое состояние конкретной проблемы (задачи), сформулированной в теме работы;

– при выполнении второй главы недопустимо ограничиваться констатацией фактов, необходимо раскрыть тенденции, вскрыть недостатки и причины, их обусловившие, чтобы в дальнейшем определить возможные варианты конструктивного изменения ситуации и разработать рекомендации (предложения, направления, пути) по их реализации.

– обязательным элементом данной части ВКР является наличие графического иллюстративного материала, размещенного по тексту работы либо представленного в виде приложений,

– в конце аналитической части обязательно наличие обобщающих выводов о фактическом состоянии изучаемых вопросах и проблемных положениях, требующих дальнейшего исследования в рекомендательной части ВКР.

В рекомендательной части работы (третьей главе) как правило, описываются результаты практического исследования и предлагаются конкретные меры по совершенствованию организации коммерческой деятельности объекта наблюдения.

Разработка и обоснование предложений по совершенствованию коммерческой деятельности организаций (предприятий) могут проводиться в отношении:

- проведения маркетинговых исследований, направленных на изучение покупательского спроса, формирование оптимального ассортимента товаров, повышение конкурентоспособности организации (предприятия) и т.п.;
- выявления и выбора наиболее рациональных поставщиков товаров на основе многочисленных коммерческих предложений и определения возможности перехода на прямые хозяйственные связи с конкретными поставщиками продукции;
- оптимизации хозяйственных связей по поставкам товаров и включения в договоры условий, наиболее полно отражающих коммерческие интересы исследуемой организации (предприятия);
- выявления и более полного учета факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров и состояние товарных запасов;
- разработки мер, направленных на ускорение товарооборачиваемости и улучшения оперативного управления товарными запасами;
- повышение качества торгового обслуживания населения;
- совершенствование торгово-технологических процессов в исследуемой организации (предприятии);
- повышения эффективности коммерческой деятельности за счет внедрения отдельных средств ценового и неценового стимулирования продажи товаров и т.п.

Общие рекомендации по содержанию третьей главы ВКР:

- в третьей главе должно быть не менее двух параграфов;
- предложения должны быть конкретными, аргументированными, реальными для практического использования и иметь экономическое обоснование;
- если выпускник предлагает в своей работе несколько вариантов решения выявленной проблемы, он должен проанализировать каждый из них, выбрать оптимальный и не только прогнозировать положительные результаты использования выбранного варианта, но и предложить мероприятия по минимизации рисков негативных последствий.

Заключение – имеет форму синтеза полученных в работе результатов. Этот синтез – последовательное, логически стройное изложение выводов, соотнесение их с общей целью и конкретными задачами, поставленными и сформулированными во введении.

В заключении отражаются основные итоги проделанной работы в виде кратких выводов по теме исследования и предложений, направленных на совершенствование коммерческой деятельности исследуемой организации (предприятия).

Выводы и предложения могут быть сгруппированы по следующим направлениям:

- констатация исходного состояния задач в коммерческой деятельности по теме работы и условий их эффективного решения;
- степень соответствия выполненной ВКР плану исследования, а рекомендуемые решения – современным тенденциям развития коммерческой деятельности;
- практическая (прикладная) ценность работы и сфера приложения ее результатов.

В заключении работы могут приводиться сведения об апробации основных результатов (доклады, сообщения, отзывы, статьи), их практическом внедрении (справки, акты, протоколы), рекомендации по использованию и условиям их применения, целесообразность и направления дальнейшей разработки темы. При необходимости определяется круг вопросов, требующих более глубокой разработки, и намечаются перспективы дальнейшего изучения проблемы.

Общие рекомендации по написанию и содержанию заключения ВКР:

- выводы должны базироваться в основном на материалах второй и третьей глав работы, быть четкими, краткими и конкретными, при этом они не должны подменяться механическим суммированием выводов в конце параграфов, а должны содержать главные итоговые результаты работы;

- выводы следует приводить последовательно, по мере их получения и представлять их в виде кратко сформулированных тезисов;
  - предложения должны вытекать из выводов, быть конкретными и адресными.
- В заключении наиболее ярко проявляется способность (или неспособность) автора ясно мыслить и излагать материал. В этой части работы содержится так называемое «выводное знание», которое выносится на обсуждение и оценку комиссии при защите ВКР.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ЗАЩИТЫ ВКР

Защита ВКР – является важным завершающим этапом учебного процесса в университете. К защите ВКР допускаются студенты, успешно завершившие в полном объеме освоение основной образовательной программы по специальности, разработанной университетом, и успешно прошедшие все другие виды итоговых аттестационных испытаний.

Защита ВКР проводится на открытом заседании Экзаменационной Комиссии (ЭК) с участием не менее двух третей ее состава и носит публичный характер, где помимо членов комиссии могут присутствовать все желающие, в том числе руководитель ВКР.

К защите ВКР студент-выпускник готовится заранее: готовит доклад, для наглядного представления результатов работы и информационный материал. Доклад должен содержать краткое, но четкое изложение основных положений ВКР, его не следует перегружать цифровыми показателями, а привести лишь те, на которые делаются ссылки в информационном материале.

Информационный материал должен быть подготовлен с использованием компьютерных технологий – в виде презентации последовательно представленных электронных слайдов, выводимых на экран компьютера и проецируемых на экран.

Продолжительность защиты одной ВКР не должна превышать 20 минут.

Процедура защиты ВКР

Процедура защиты ВКР на заседании ЭК включает следующие этапы:

1. Выступление (представление) председателя ЭК. Председатель экзаменационной комиссии объявляет фамилию, имя, отчество студента-выпускника, название темы и руководителя ВКР, оглашает письменный отзыв руководителя. После этого председатель ЭК дает выпускнику слово для защиты ВКР.

2. Выступление (доклад) выпускника. Выступление (доклад) должно начинаться с обоснования актуальности темы. Далее следует отразить цель, задачи, объект, предмет, методы исследования, а также изложить полученные результаты в обобщенном виде, указать их значимость и возможность использования в коммерческой деятельности организации (предприятия). Желательно, чтобы выпускник излагал основное содержание своей работы свободно, не читая письменного текста.

3. Вопросы членов ЭК и присутствующих. Важный и ответственный момент защиты ВКР – ответы на вопросы. Вопросы выпускнику задают сразу же после его выступления (как члены комиссии, так и другие присутствующие на защите ВКР выпускника). Количество вопросов, задаваемых выпускнику при защите работы, не ограничивается.

4. Ответы выпускника на заданные вопросы. Выпускнику предоставляется право отвечать сразу или попросить время на подготовку ответа, используя, по необходимости, свою работу. Ответы на вопросы должны быть краткими, но убедительными, исчерпывающими, теоретически обоснованными, подкрепленными цифровым материалом, если требуется. Выпускнику следует помнить, что ответы на вопросы, их полнота и глубина влияют на оценку по защите ВКР, поэтому ответы необходимо тщательно продумывать. По

ответам на заданные вопросы, умению отстаивать свою точку зрения, ЭК оценивает уровень подготовки выпускника.

Вопросы членов комиссии записываются секретарем в протокол.

5. Обсуждение на закрытом заседании ЭК результатов защиты. Решение об окончательной оценке по защите ВКР принимается на закрытом заседании экзаменационной комиссии открытым голосованием, простым большинством голосов членов комиссии, участвующих в заседании, при обязательном присутствии председателя комиссии или его заместителя. При равном количестве голосов председатель комиссии (или заместитель председателя) обладает правом решающего голоса.

6. Объявление результатов защиты ВКР председателем ЭК. Решение объявляется в тот же день после оформления протоколов работы комиссии и основывается на отзыве руководителя, содержании выступлений и ответов выпускников в процессе защиты работ.

## 8. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВКР

Оценка знаний и умений выпускника при защите ВКР производится комиссией на основе следующих критериев:

- оценка «отлично» (90-100 баллов) выставляется выпускнику, глубоко и прочно усвоившему программный материал, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логично его излагающему, в ответе которого тесно связываются теория и практика в области торгового дела и коммерческой деятельности. При этом выпускник свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, показывает, что знаком с литературой, правильно обосновывает принятые решения, владеет разносторонними навыками и приемами работы с научной литературой, нормативным материалом.

- оценка «хорошо» (75-89 баллов) выставляется выпускнику, твердо знающему программный материал, грамотно и по существу, излагающему его, не допускающему существенных неточностей в ответах на вопросы, правильно применяющему теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеющему необходимыми знаниями и приемами их выполнения.

- оценка «удовлетворительно» (60-74 баллов) выставляется выпускнику, который имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность изложения программного материала, допускает и испытывает затруднения в выполнении практических работ по данному предмету.

- оценка «неудовлетворительно» (меньше 60 баллов) выставляется выпускнику, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно с большим затруднением формулирует ответы на вопросы членов комиссии либо не отвечает на них совсем.

При неудовлетворительной оценке ВКР комиссия устанавливает, обязан ли выпускник написать бакалаврскую работу на новую тему, избранную и утвержденную в установленном порядке, или может повторно защищать ту же работу после внесенных в нее исправлений и доработки.

Лучшие работы могут быть рекомендованы комиссией к публикации в виде отдельной статьи или брошюры.

### 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	неудовлетворительно	зачтено
35-59	FX		не зачтено
0-34	F		не зачтено

## 9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

Защита ВКР проводится в 8-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Челюскинцев, д. 198а). Для проведения защит 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 подготовки ВКР 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.

## 10. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

### 10.1. Основная литература

1. (ГОСТ) 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и практика составления».
2. ГОСТ 2.105-95 «Единая конструкторская документация. Общие требования к текстовым документам».
3. Аникин Б. А. Логистика: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Б.А. Аникина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 368 с.
4. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности: Учебник / Д. И. Валигурский. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 520 с
5. Войтоловский Н. В. Экономический анализ / Н. В. Войтоловский А. П. Калинина, И. И. Мазурова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2020. – 584 с
6. Горбашко Е. А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: Учебник / ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцев. - М.: Юрайт, 2020. – 447 с.
7. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : Учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2021. — 456 с
8. Диянова С. Н., Денисова Н. И. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учеб. пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2022. – 384 с
9. Иванов Г. Г., Никишин А. Ф., Шипилова С. С. Оптовая торговля: учебное пособие/ Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, С. С. Шипилова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019. – 96 с. – (Высшее образование)
10. Николаева М. А., Резго Г. Я. Хранение продовольственных товаров: учебное пособие / М. А. Николаева, Г. Я. Резго. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 304 с.: ил. – (Высшее образование).

11. Никулина Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 319 с.

12. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 220 с.

13. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 405 с.

#### 10.2. Дополнительная литература

14. Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность / Ф.П. Половцева.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 248 с

15. Синяева И.М. Коммерческая деятельность: учебник / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, С.В. Земляк, В.В. Синяев. – М.: Юрайт, 2017. – 506 с

16. Чкалова О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 384 с.

17. Воронов, Ю.П. Учет реализации товаров (пособие по практическому ценообразованию). // М.: ЭКО, 2018. – 118 с

18. Голубков Е.П. Коммерческая деятельность. — М.: Финпресс, 2017. – 628 с

19. Иванов, И.В., Баранов, В.В. Коммерческая деятельность. Стоимостной подход. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2018. — 504 с.

20. Крутякова, Т.Л. Коммерческая деятельность М.: АйСи Групп, 2019. — 224 с.

21. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности М.: ЮНИТИ ДАНА, 2017 — 307 с

22. Попов, Е.В. Продвижение товаров и услуг: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2017. — 315 с

23. Родичева, В.П. Увеличение оборота розничной торговли как фактор улучшения результатов деятельности организаций//Экономический анализ: теория и практика. -2018. -№ 17. С. 114

Перечень литературы (основной и дополнительной) рекомендуется и согласовывается с научным руководителем согласно выбранной тематике ВКР.

## 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: 31.03.2025). – 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: 31.03.2025). – Режим доступа: для авторизов. пользователей. –Текст: электронный.

3. Научная электронная библиотека **«КиберЛенинка»:** сайт / Ассоциация «Открытая наука». – Москва, 2014- . – URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: свободный. – Текст: электронный.

4. Электронно-библиотечная система **«Лань»:** [сайт]. – URL: <https://e.lanbook.com> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания Сетевой электронной библиотеки, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.

5. **ЭБС Юрайт:** электронная библиотечная система: сайт. – Москва, 2013. – URL: <https://urait.ru/library/svobodnyy-dostup/> (дата обращения: 31.03.2025). – Режим доступа: издания свободного доступа, для авторизов. пользователей. – Текст: электронный.
6. **Электронно-библиотечная система ДонГУ:** сайт / ФГБОУ ВО «ДонГУ». – Донецк, 2016- . – URL: <http://library.donnu.ru/> (дата обращения: 31.03.2025). – 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: 31.03.2025). – 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: 31.03.2025). – 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).