

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**  
**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
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 «Введение в специальность» 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:

ст. преподаватель кафедры коммерции и  
таможенного дела



Н. А. Баркалова

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:**

дисциплины программы бакалавриата: Политэкономика, 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: Торговое дело)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.В.ДВ.8.1 Введение в специальность
Часть образовательной программы	Вариативная часть: выбор вуза
Количество зачетных единиц / всего часов	4 / 144

### 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	зачет
Очно-заочная	1	1	8	–	8	128	144	зачет

## 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	УК-6.1. Оценивает личностные ресурсы по достижению целей управления своим временем в процессе	УК-6.1.1. Знает и использует методики стратегического управления бизнес-процессами УК-6.1.2. Умеет обосновывать варианты принятия управленческих решений

образования в течение всей жизни	реализации траектории саморазвития	
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	<p>УК-9.1.1. Умеет выстраивать приоритеты в использовании и реализации базовых решений в сфере торговли</p> <p>УК-9.1.2. Знает и использует все методы профессиональной и социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями в торговом деле</p>
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу экономических процессов на микро- и макроуровне	ОПК-3.1. Оценивает характер изменений и закономерности в экономической деятельности, тенденции ее развития на микро- и макроуровне, выбирает методы и теоретические модели для анализа экономических явлений и процессов	ОПК-3.1.1. Знает и использует способы воздействия на экономическую деятельность в рамках торгового предприятия, используя категориальный и научный аппарат экономической теории при решении прикладных задач, анализе экономических явлений и процессов
ПК-1. Способен осуществлять предварительный сбор данных о потребностях, ценах на товары, работы, услуги	<p>ПК-1.1 1 Обработывает и анализирует информацию о ценах на товары, работы, услуги</p> <p>ПК-1.2 Подготавливает и направляет приглашения к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)</p>	<p>ПК-1.1.1. Обеспечивает подготовку обоснования для определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) различными способами</p> <p>ПК-1.1.2. Знает и умеет использовать информацию о планировании и ведении торговой деятельности с использованием современных информационных технологий</p> <p>ПК-1.2.1. Умеет организовать работу с поставщиками и подрядчиками, используя современные методы</p> <p>ПК-1.2.2. Знает и использует основные способы работы с исполнителями в сфере закупок</p>

	различными способами	
--	----------------------	--

## 5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	1.1. Сущность профессиональной деятельности специалистоторгового дела. 1.2. История торгового предпринимательства в России и зарубежом. 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 потенциалторговли.	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, факторывлияния 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 – 4, семестр – 7

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

### 6.3 Форма обучения – очно-заочная, курс – 4, семестр – 7

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС	Всего
1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России.	1		1	28	30
2. Торговые структуры, их виды и функции.	1		1	28	30
3. Ресурсный потенциал торговли.	2		2	26	30
4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций.	2		2	26	30
5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия.	2		2	20	24
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР	8		8	128	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)**

Примерная тематика индивидуальных творческо- аналитических заданий

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.

## **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	удовлетворительно	зачтено
60-69	E		зачтено
35-59	FX	неудовлетворительно	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 «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».

В процессе обучения студенты имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине «Введение в специальность», размещенные на платформе Moodle Центра 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. Баркалова Н.А. Торговое дело : учебно-методическое пособие / Н.А. Баркалова. – Донецк: ДонНУ, 2019. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.

### **11.2. 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.: Высшая 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, Высшая 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. Швандара 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. Вытовтов 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 - № 1
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, СВ. Земляк, В.В.; под ред. Л.П. Дашкова. - М.: Дашков и К, 2010.

## 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. 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.

### 13. 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).