

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

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЦИИ ПО СФЕРАМ ПРИМЕНЕНИЯ

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 **«Организация коммерции по сферам применения»** 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

И. Г. Павловская

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: Коммерческая деятельность торговых организаций, Стратегия в коммерческой деятельности, Правовое регулирование профессиональной деятельности.

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 (далее ОП)	38.03.06 Торговое дело (Профиль: Экономическая политика в сфере торговых отношений)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М5.9 Организация коммерции по сферам применения
Часть образовательной программы	Базовая (обязательная) часть
Количество зачетных единиц / всего часов	3,5 / 126

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	4	7	39	–	26	61	126	экзамен
Очная, всего			39	–	26	61	126	

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
ОПК-2. Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.1 Формирует и проверяет планы финансово-экономического развития организации	ОПК-2.1.1. Знает принципы формирования организационных структур коммерческих предприятий; ОПК-2.1.2. Знает методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; ОПК-2.1.3. Умеет использовать основные методы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности.

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
Раздел 1 Концепция коммерческой деятельности предприятия	
Тема 1. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий.	Товарный рынок и коммерческая деятельность. Методология организации коммерческой деятельности. Стратегия и функции коммерческой деятельности организации.
Тема 2. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.	Организационно-правовые формы функционирования предприятий. Преимущества и недостатки размера предприятия. Малые предприятия. Организационные формы объединения предприятий.
Тема 3. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия.	Сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия. Анализ и проектирование организационной структуры коммерческой организации. Управление и мотивация труда персонала.
Тема 4. Планирование системы распределения продукции. Посредническая деятельность предприятий.	Сущность канала распределения продукции и взаимодействие его участников. Посредники в различных каналах. Коммерческий (торговый) посредник как основной субъект инфраструктуры рынка. Виды торговых посредников, участвующих в каналах распределения продукции. Выбор варианта распределения продукции.
Раздел 2 Организационно-экономический механизм управления коммерческой деятельностью.	
Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.	Сущность и основное понятие оптовой торговли. Причины появления современных оптовиков. Функции, осуществляемые оптовиками, для

	производителей и розничной торговли. Классификация предприятий оптовой торговли.
Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле.	Цели и задачи розничной торговли. Функции предприятий розничной торговли. Современные розничные форматы. Теории развития типов розничных предприятий. Типы розничных предприятий. Факторы успеха розничного предприятия. Современные тенденции развития розничной торговли.
Тема 7. Элементы системы маркетинга в организации коммерческой деятельности предприятия.	Маркетинг: битва за сознание. Мерчендайзинг – безмолвная продажа. Основные правила мерчендайзинга при работе с розничной сетью.
Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности предприятия.	Содержание показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. Расчет показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия.

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
Раздел 1. Концепция коммерческой деятельности предприятия	19	-	12	30	61
Тема 1. Организация коммерческих служб, управление коммерческой деятельностью предприятий	4	-	2	6	12
Тема 2. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.	6	-	4	8	18
Тема 3. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятия.	4	-	2	8	14
Тема 4. Планирование системы распределения продукции. Посредническая деятельность предприятий.	5	-	4	8	17
Раздел 2 Организационно-экономический механизм управления коммерческой деятельностью.	20	-	14	31	65
Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.	6	-	4	8	18
Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле.	4	-	2	8	14
Тема 7. Элементы системы маркетинга в организации коммерческой деятельности	4	-	4	7	15

предприятия.					
Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности предприятия.	6	-	4	8	18
ИТОГО ЗА СЕМЕСТР ЗА КУРС / ПО КОМПОНЕНТУ ОП	39	-	26	61	126

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

7.1. Контрольные вопросы

Раздел 1

1. Дайте понятие предпринимательства и коммерческой деятельности.
2. Охарактеризуйте и содержание процессов, выполняемых в торговле.
3. Раскройте концепцию коммерческой деятельности.
4. В чем заключается системный подход к коммерческой деятельности
5. Назовите объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Охарактеризуйте собственность участников коммерческой деятельности.
7. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению, характеру собственности и принадлежности капитала.
8. Характеристика коммерческих предприятий по характеру хозяйственных отношений и целям объединения.
9. Формы торгово-посреднических структур.
10. Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
11. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
12. Сущность хозяйственных связей в торговле. Прямые договорные связи.
13. Договор купли-продажи: его содержание и исполнение. Заявка и заказ.
14. Общие положения договора поставки. Система франкирования.
15. Ярмарочно-выставочная деятельность.
16. Организация коммерческих операций на аукционах.
17. Организация коммерческих операций на тендерах.
18. Торговые дома.
19. Техника проведения операций по торговле лицензиями.
20. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
21. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии.
22. Планирование МТО промышленного предприятия.
23. Коммерческая деятельность по сбыту на промышленном предприятии.

Раздел 2

24. Планирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.
25. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств производства.
26. Сущность и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
27. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
28. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях оптовой торговли. Обоснование объема закупок.
29. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие.
30. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
31. Методы оптовой продажи.
32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
33. Каналы распределения товаров и организация товародвижения.
34. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.

35. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
36. Управление товарными запасами.
37. Методы розничной продажи товаров и стимулирование продаж.
38. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
39. Франчайзинг в рыночной экономике.
40. Коммерческие договорные обязательства: аренда.
41. Коммерческие договорные обязательства: комиссия.
42. Коммерческие договорные обязательства: факторинг.
43. Организационно-экономические особенности лизинга.
44. Методы организации оптового товарооборота.
45. Особенности организации розничной торговли.
46. Оценка эффективности розничной торговли.
47. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
48. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
49. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
50. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Роль конкуренции в реализации коммерческих интересов.
2. Рынок и рыночная среда. Основные типы рыночных структур.
3. Правовые формы коммерческих организаций.
4. Влияние правового статуса на коммерческую деятельность предприятий и организаций.
5. Особенности современного товарного рынка. Субъекты товарного рынка.
6. Особенности услуги как товара. Структура и основные субъекты современного рынка услуг.
7. Роль интеллектуальной собственности в жизни современного общества. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности.
8. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Формы организации коммерческой деятельности.
9. Роль сбыта в рыночной экономике. Сущность сбытовой деятельности и ее функции.
10. Формы и методы сбытовой деятельности.
11. Формы организации сбытовой деятельности на предприятиях.
12. Сущность, формы и структура каналов товародвижения. Выбор каналов сбыта.
13. Роль материально-технического снабжения в деятельности предприятия. Организация закупки сырья и оборудования.
14. Роль лизинга в материально-техническом снабжении современных предприятий. Сущность и виды лизинга.
15. Тенденции развития лизинга в современной России.
16. Роль посредников в сбытовой деятельности. Формы посредничества.
17. Посреднические функции оптовых торговцев. Виды оптовых посредников.
18. Роль ярмарок, аукционов и товарных бирж в оптовой торговле.
19. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже товаров.
20. Особенности услуг и их влияние на организацию сбыта продукции сервисных отраслей.
21. Специфика сбыта деловых услуг и потребительских услуг.

22. Роль франчайзинга в сфере продвижения услуг. Сущность франчайзинга и его виды.
23. Коммерческие и некоммерческие организации.
24. Преимущества предпринимательства без образования юридического лица?
25. Элементы в структуре современного рынка. Рынок материальных ресурсов
26. Сущность и структура хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
27. Формы организации коммерческой деятельности.
28. Способы поставок товаров.
29. Сотрудничество субъектов коммерческой деятельности.
30. Структура коммерческих связей.
31. Преимущества долгосрочного партнерства в коммерции.
32. Организационно-сбытовые функции предприятий.
33. Преимущества и недостатки прямого и косвенного сбыта.
34. Формирование эффективных каналов сбыта.
35. Материально-техническое снабжение производственного предприятия.
36. Способы сокращения торговых издержек и снижения цены поставки производственных ресурсов в рамках подряда.
37. Роль лизинга в материально-техническом обеспечении предприятий.
38. Торговые посредники и их роль в коммерции.
39. Виды и формы торгового посредничества.
40. Методы организации оптового товарооборота.
41. Особенности организации розничной торговли.
42. Оценка эффективности розничной торговли.
43. Особенности реализации услуг.
44. Франчайзинг, как метод снижения коммерческого риска на сервисных предприятиях
45. Особенности торговли интеллектуальной собственностью.

7.3. Образец содержания экзаменационного билета

теоретические вопросы:

1. Ответьте на теоретические вопросы:

1.1 Дайте определение предпринимательству и коммерческой деятельности.

1.2 Что входит в понятие собственности участников коммерческой деятельности.

Тестовое задание

1. Компонентами модели товарного рынка являются:

- а) покупатель, продавец, посредник, поставщик, производитель;
- б) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен;
- в) оптовый посредник, розничный посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер;
- г) потребность, спрос, предложение, продукт, цена, договор, обмен.

2. Первоочередными факторами, влияющими на деятельность предприятия, являются:

- а) лица, выполняющие предпринимательские функции и принимающие коммерческие решения;
- б) основные производственные фонды и товарноматериальные ценности предприятия;
- в) субъекты и объекты предприятия;
- г) пассивные – здания и сооружения,
- д) активные – оборудование.

3. Функции коммерческой деятельности предприятия включают:

- а) развитие рынков товаров, адаптация коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью

предприятия, сбыт и продажа товаров;

б) налаживание хозяйственных связей между предприятиями, исследования рынка, анализ деятельности конкурентов, поиск новых поставщиков, обеспечение учета издержек, связанных с коммерческой деятельностью предприятия;

в) закупка товара, сбыт товара, поиск посредников, заключение договоров, адаптация коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды;

г) формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров и услуг на коммерческой основе, развитие рынков товаров, адаптация коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия.

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.

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 7 очная форма обучения

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1-2	Организационно-учебная работа в аудитории	25
	Самостоятельная работа	25
	Подготовка реферата (доклада)	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 «Организация коммерции по сферам применения» 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 «Организация коммерции по сферам применения», 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. Павловская И.Г. Организация коммерции по сферам применения: учебное пособие / И.Г. Павловская. – Донецк: ДонНУ, 2021. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.
2. Павловская И.Г. Организация коммерции по сферам применения: учебно-методическое пособие / И.Г. Павловская. – Донецк: ДонНУ, 2022. – Текст: электронный. – URL: <http://www.donnu.ru/library>.
3. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. - 12-е изд. - Москва: Дашков и К, 2015. - 500 с. Текст: непосредственный.
4. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учеб. для вузов. – М.: Дашков и К, 2014 – 692 с. Текст: непосредственный.

10.2. Дополнительная литература

5. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник. - 2 – М.: Научно-издательский центр ИНФРА-М, 2014 - 224 с. - Текст: электронный. – <http://znanium.com/go.php?id=398696>
6. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учеб. пособие - М.: Финансы и статистика, 2007 - 208 с. Текст: непосредственный.
7. Буров В.П., Ломакин А.Л., Морозкин В.А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика. - М.: ИНФРА-М, 2007 - 192 с. Текст: непосредственный.
8. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: Учебник - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008 - 416 с. Текст: непосредственный.

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).