

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

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

Исторический факультет
Кафедра международных отношений и внешней политики

УТВЕРЖДАЮ
проректор

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ

Укрупненная группа направлений подготовки	41.00.00	Политические науки и регионоведение
Программа высшего образования		Программа бакалавриата
Направление подготовки	41.03.05	Международные отношения
Направленность образовательной программы	(профиль)	Международные отношения
Квалификация		Бакалавр
Форма обучения		Очная

Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Донецк 2025

Рабочая программа дисциплины **«Ведение переговоров»** для обучающихся по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения (Профиль: Международные отношения), составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 41.03.05 Международные отношения, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 июня 2017 г. № 555 (с изм. и доп.); Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06 апреля 2021 г. № 245 (с изм. и доп.), в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонГУ» для набора 2025 года.

Разработчик:

старший преподаватель кафедры
международных отношений и внешней
политики

А.Ю. Козловский

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры международных отношений и внешней политики.

Протокол от 15.04.2025 г. № 8а

Заведующий кафедрой

А.И. Минаев

СОГЛАСОВАНО:

Декан исторического факультета

А.И. Минаев

16.04.2025 г.

Учебно-методическая комиссия исторического факультета

Протокол от 15.04.2025 г. № 8

Председатель

Е.В. Кузнецова

Руководитель основной
образовательной программы,

д-р ист. наук, доцент

15.04.2025 г.

А.И. Минаев

1. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

дисциплины программы бакалавриата: Введение в специальность, Теория и история конфликтов, Теория и история дипломатии, Теория международных отношений, Дипломатическая и консульская служба, Международные организации, Международное публичное и частное право.

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

дисциплины программы бакалавриата: Современные международные отношения, Международные конфликты в XXI веке, Дипломатический протокол и этикет, Ближний и Средний Восток: проблемы региональной безопасности, Мировая политика.

2. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1.Общая характеристика

Наименование показателя	Значение показателя
Название образовательной программы	41.03.05 Международные отношения (Профиль: Международные отношения)
Шифр и название в соответствии с учебным планом	Б1.Б.М5.33 Ведение переговоров
Часть образовательной программы	Базовая часть
Количество зачетных единиц / всего часов	3 / 108

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 периодам обучения

Форма обучения	курс	семестр	Общее количество часов					Форма контроля
			лекционных	лабораторных	практических	самостоятельной работы + контроль	всего	
Очная	3	6	30	—	30	48	108	Зачёт

3. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ

овладение комплексным понятийно-категориальным и методологическим аппаратом науки о ведении международных переговоров;

изучение содержания зарубежных и отечественных научных школ в сфере ведения международных переговоров;

обретение практических навыков по организации и проведению международных переговоров;

уяснение и профессиональное оперирование всеми необходимыми методами, стратегиями и тактиками ведения успешных, результативных, плодотворных международных переговоров;

изучение отечественного и зарубежных национальных стилей ведения международных переговоров.

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

4.1. Компетенции

ОПК-7. Способен составлять и оформлять документы и отчеты по результатам профессиональной деятельности

4.2. Индикаторы компетенций

ОПК-7.1. Составляет отчетную документацию по итогам профессиональной деятельности в соответствии с установленными правилами и нормами, в том числе на иностранном(-ых) языке(-ах).

ОПК-7.2. Готовит и представляет публичные сообщения перед российской и зарубежной аудиторией по широкому кругу международных вопросов, в том числе с использованием мультимедийных средств

4.3. Результаты обучения

ОПК-7.1.1. Знает основы документоведения в сфере дипломатической и консульской службы.

ОПК-7.1.2. Умеет профессионально составлять письменные отчеты по итогам проведения международных переговоров.

ОПК-7.2.1. Знает основы общения с представителями отечественных и зарубежных СМИ

ОПК-7.2.2. Умеет грамотно излагать перед представителями отечественных и зарубежных СМИ итоги проведения международных переговоров

5. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Название темы	Краткое содержание темы (вопросы темы)
1. Введение в дисциплину.	1. Понятие международных переговоров. 2. Составляющие международных переговоров. 3. Международные принципы ведения международных переговоров. 4. Типология международных переговоров: суть, составляющие, примеры. 5. Типология участников международных переговоров.
2. Международные переговоры как сфера научного знания.	1. Гарвардская школа изучения международного переговорного процесса. 2. Флетчеровская школа изучения международного переговорного процесса Тафтского университета. 3. Лондонская школа экономики. 4. Переговорная школа Венской дипломатической академии. 5. Переговорная школа Нидерландского института международных отношений. 6. Переговорная школа МГУ им. М.В. Ломоносова. 7. Переговорная школа Санкт-Петербургского государственного университета.

	8. Переговорная школа Дипломатической академии МИД России. 9. Переговорная школа МГИМО (У) МИД России. 10. Парадигма международных переговоров.
3. Организационная подготовка к проведению международных переговоров.	1. Понятие организационной подготовки к ведению международных переговоров. 2. Стадии и составляющие организационной подготовки к ведению международных переговоров. 3. Виды визитов в сфере дипломатии.
4. Политическая подготовка к проведению международных переговоров.	1. Понятие политической подготовки к проведению международных переговоров. 2. Понятие и содержание директив к проведению международных переговоров. Переговорная позиция и ее виды. 3. Информационно-аналитическая и кулуарная подготовка к проведению международных переговоров.
5. Непосредственный переговорный процесс и его итоги.	1. Фазы непосредственного переговорного процесса. 2. Понятие «итоги проведения международных переговоров». Общая классификация итогов проведения международных переговоров. 3. Документы, принимаемые по итогам переговоров.
6. Виды дипломатических бесед и общие правила их проведения.	1. Понятие «дипломатическая беседа». Её значение. Цели дипломатической беседы. Функции дипломатической беседы. 2. Общая видовая классификация дипломатических бесед. 3. Общие правила проведения дипломатических бесед. Допустимое и недопустимое при проведении дипломатических бесед.
7. Другие виды переговоров в сфере дипломатии.	1. Переговоры и контакты дипломатов государства аккредитации с представителями политических кругов государства пребывания. Ключевые правила. 2. Переговоры и контакты дипломатов государства аккредитации с представителями деловых кругов государства пребывания. Ключевые правила. 3. Переговоры и контакты дипломатов государства аккредитации с представителями отечественных и зарубежных СМИ государства пребывания. Ключевые правила. 4. Переговоры и контакты дипломатов государства аккредитации с представителями науки, культуры, искусства, образования государства пребывания. Ключевые правила. 5. Родственные связи в дипломатии и переговорной практике.
8. Стратегичность в международных переговорах.	1. Понятия и характерные черты стратегии и тактики ведения международных переговоров. 2. Виды и примеры переговорных тактических приемов. 3. Древнекитайские стратегии: историческое происхождение и понятие, целевое предназначение.

	4. Отечественная и зарубежные школы комплексного изучения содержания и искусства применения 36 древнекитайских стратагем. 5. 36 древнекитайских стратагем: содержание и толкование.
9. Международные переговоры и международное посредничество.	1. Международный конфликт, международное публичное право и международные переговоры. 2. Причины, понятие и виды международного посредничества. 3. Условия ведения международных переговоров с участием международного посредника. Требования к международному посреднику. Непосредственный переговорный процесс с участием международного посредника.
10. Национальные стили ведения международных переговоров.	1. Актуальность, понятие и составляющие национального переговорного стиля/культуры. 2. Особые черты «низко-контекстуальных» и «высоко-контекстуальных» переговорных культур. 3. Ключевые национальные переговорные культуры: американский, английский, французский, итальянский, испанский, немецкий, российский, китайский, арабский, индийский, латиноамериканский, финский, южнокорейский, японский, турецкий и другие национальные стили/культуры ведения международных переговоров.
11. Личностный стиль ведения международных переговоров.	1. Понятие и составляющие личностного переговорного стиля. 2. Общая классификация личностных переговорных стилей. 3. Личностные стили ведения переговоров и переговорная практика: аналитико-агрессивный личностный стиль ведения международных переговоров, гибко-агрессивный личностный стиль ведения международных переговоров, этичный личностный стиль ведения международных переговоров.

6. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Форма обучения – очная, курс – 3, семестр – 6

Наименования разделов и тем	Количество часов				
	Лекц.	Лабор.	Практ.	СРС+К	Всего
1. Введение в дисциплину.	2	–	2	4	8
2. Международные переговоры как сфера научного знания.	2	–	2	4	8
3. Организационная подготовка к проведению международных переговоров.	2	–	2	4	8
4. Политическая подготовка к проведению международных переговоров.	2	–	4	6	12

5. Непосредственный переговорный процесс и его итоги.	2	–	4	4	10
6. Виды дипломатических бесед и общие правила их проведения.	4	–	4	6	14
7. Другие виды переговоров в сфере дипломатии.	4	–	2	4	10
8. Стратегичность в международных переговорах.	2	–	4	4	10
9. Международные переговоры и международное посредничество.	2	–	2	4	8
10. Национальные стили ведения международных переговоров.	4	–	2	4	10
11. Личностный стиль ведения международных переговоров.	4	–	2	4	10
ИТОГО ЗА КУРС	30	–	30	48	108

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

7.1. Контрольные вопросы

Раздел 1

1. Понятие «международные переговоры».
2. Участники международных переговоров.
3. Виды международных переговоров.
4. Международные принципы ведения переговоров.
5. Место и время проведения международных переговоров.
6. Три общих вида национальных интересов.
7. Принципы проведения международных переговоров.
8. Стадии и составляющие организационной подготовки к ведению международных переговоров.
9. Государственный визит.
10. Официальный визит.
11. Рабочий визит.
12. Полномочия для ведения переговоров и порядок их фиксации и выдачи.
13. Рабочие языки ведения международных переговоров.
14. Способы принятия решений во время проведения многосторонних международных переговоров.
15. Коммюнике: суть, отличительные особенности.
16. Декларация: суть, отличительные особенности.
17. Заявление: суть, отличительные особенности.
18. Джентльменское соглашение: суть, отличительные особенности, исторические примеры.
19. Международные договоры: суть, отличительные особенности.
20. Стадии и составляющие политической подготовки к ведению международных переговоров.
21. Переговорная позиция: понятие, составляющие, виды.
22. Кулуарная работа: понятие, составляющие, виды.
23. Фазы непосредственного переговорного процесса.
24. Понятие и составляющие стратегии ведения международных переговоров.
25. Понятие и составляющие тактики ведения международных переговоров.
26. Виды и примеры переговорных тактических приемов.
27. Переговоры и контакты дипломатов с политическими кругами страны пребывания.

28. Переговоры и контакты дипломатов с деловыми кругами страны пребывания.
29. Переговоры и контакты дипломатов со СМИ страны пребывания.
30. Ключевые принципы международного права и мирное разрешение международных конфликтов.
31. Международные методы мирного урегулирования инцидентов, кризисов, конфликтов.
32. Виды международного посредничества и их содержание.
33. Принципы ведения международных переговоров с участием посредника.
34. Этапы деятельности посредника.
35. Китайское искусство стратагемного мышления. 36 китайских стратагем.
36. Низко-контекстуальные переговорные культуры: содержание и примеры.
37. Высоко-контекстуальные переговорные культуры: содержание и примеры.
38. Личностный стиль ведения международных переговоров: понятие, виды и их содержание.

7.2. Темы докладов (рефератов)

1. Переговоры на высшем уровне.
2. Исторические переговоры на высшем уровне в первой и второй половинах XX в.
3. Переговоры на высоком уровне.
4. Ключевые переговоры на высоком уровне в XX в.
5. Наиболее значимые международные переговоры в мировой истории.
6. Политические переговоры.
7. Дипломатические переговоры.
8. Предмет международных переговоров в Средние века.
9. Предмет международных переговоров в Новое время.
10. Виды международных переговоров.
11. Субъекты международных переговоров.
12. Функции международных переговоров.
13. Принципы международных переговоров.
14. Международные переговоры и международное право.
15. Место и время проведения международных переговоров.
16. Государственный визит.
17. Официальный визит.
18. Рабочий визит.
19. Неофициальный визит.
20. Интересы сторон международных переговоров.
21. Взаимозависимость интересов сторон международных переговоров.
22. Организационная подготовка к ведению международных переговоров.
23. Политико-теоретическая подготовка к ведению международных переговоров.
24. Кулуарная работа, её виды, цель, задачи.
25. Директивы к международным переговорам.
26. Основная и запасная переговорные позиции.
27. Сильные и слабые стороны переговорной позиции.
28. Стратагемность в современной внешней политике КНР.
29. Иранская школа переговорного процесса и ее представители.

8. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Общая оценка знаний обучающихся по дисциплине проводится по 100-балльной шкале исходя из максимума, приведенного в таблице ниже.

Организационно-учебная работа в аудитории оценивается на основе таких критериев, как посещаемость занятий, своевременное и качественное выполнение

домашних заданий, активность во время проведения лекционных и практических занятий (участие в обсуждении текущего и пройденного материала, решение задач и т.п.).

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

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

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

8.1. Семестр 6

Номера разделов	Виды работ	Максимальное количество баллов
1	Организационно-учебная работа в аудитории	35
	Самостоятельная работа + контроль	20
	Индивидуально-творческое задание	15
ИТОГО		70
Зачет		30
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 проводятся во 2-м учебном корпусе (г. Донецк, ул. Университетская, д. 22). Для проведения лабораторных 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, материально-техническая база учебной лаборатории кафедры международных отношений и внешней политики (ауд. 25 и 52).

Обучающиеся имеют возможность использовать учебные материалы по дисциплине, размещенные на платформе Moodle Центра дистанционного образования

ФГБОУ ВО «ДонГУ». При изучении дисциплины применяются 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. Белланже, Л. Переговоры / Лионель Белланже ; [Пер. с фр. Н. Баженовой под ред. И.В. Андреевой]. – 5-е изд. – СПб. : Нева, 2003. – 122,[1] с. – Текст непосредственный.
2. Василенко И.А., Василенко Е.В. Искусство международных переговоров: учебное пособие / И.А. Василенко, И.В. Василенко. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Международные отношения, 2021. – 432 с.
3. Василенко И.А., Василенко Е.В. Личностный стиль за столом международных переговоров / И. А. Василенко, Е. В. Василенко. — М.: Аспект Пресс, 2012. — 208 с. — Текст: электронный.
4. Василенко, И.А. Политические переговоры : учеб. пособие. – М. : Гардарики, 2006. – 271 с. – Текст непосредственный.
5. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: Учебник для студентов, обучающихся по специальности «Международные отношения». Изд. третье, доп. – М.: Междунар. отношения, 2009. – 304 с, ил. – Текст: электронный.
6. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров: Учебник. — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2017. — 208 с. – Текст: электронный.
7. Лукашук И.И. Искусство деловых переговоров: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство БЕК, 2002. – 208 с. – Текст непосредственный.
8. Мабли аббат. Принципы переговоров / Пер. с франц., примеч. и указат. Л.А. Сифуровой; предисл. О.О. Хохлышевой. — М.: Научная книга, 2014. — 304 с. – Текст: электронный.
9. Попов, В.И. Современная дипломатия : Теория и практика. Дипломатия наука и искусство / В.И. Попов ; Дипломат. акад. МИД России. – 2-е изд. – М. : Междунар. отношения, 2006. – 572,[2] с. – Текст непосредственный.
10. Спэнгл, М.Л. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / М.Л. Спэнгл, М.У. Айзенхарт ; [науч. ред. П.К. Власов ; пер. с англ. О. В. Свинченко]. – Харьков : Гуманитарный центр, 2009. – 588 с. – Текст: электронный.
11. Шеретов С.Г. Ведение переговоров: Учебное пособие. – Алматы: Издательство «Юрист», 2008. – 92 с. – Текст: электронный.

10.2. Дополнительная литература

1. Багликова М.С. Переговоры как способ разрешения политических конфликтов / М.С. Багликова // «Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности», Международная научная конференция (1 ; 2016 ; Донецк). Донецкие чтения 2016. Образование, наука и вызовы современности : материалы конференции ..., 16-18 мая 2016 / [под общ. ред. С.В. Беспаловой] ; Донецкий национальный университет ; Международная славянская академия наук, образования, искусств и культуры. – Ростов-на-Дону, 2016. – Т. 7 : Социально-политические, исторические науки. – С. 230-233. – Текст непосредственный.
2. Вергилес Э.В. Ведение деловых переговоров:./Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 26 с. – Текст: электронный.
3. Закашанский М. Переговоры – это всегда противостояние, а иногда искусство // Управление персоналом. 2009. № 23. – С. 33-36. – Текст непосредственный.

4. Кальер Ф. О способах ведения переговоров с государями / Пер. с фр. и коммент. Л.А. Сифуровой; Предисл. О.О. Хохлышевой. – М.: Гендальф, 2000. — 208 с. – Текст: электронный.
5. Пушмин, Э.А. Посредничество в международном праве / Э.А. Пушмин. – Москва : Междунар. отношения, 1970. – 167 с. – Текст: электронный.
6. Ходжсон, Д. Переговоры на равных / Джейн Ходжсон. – 2-е изд. – Минск : Амалфея, 2004. – 340 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: 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).