

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Петербургский государственный университет путей сообщения  
Императора Александра I»  
(ФГБОУ ВО ПГУПС)

Кафедра «Менеджмент и маркетинг»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплины

Б1.В.1. «Предпринимательская деятельность»  
для направления подготовки  
38.03.02. «Менеджмент»

по профилю  
«Маркетинг в цифровой среде»

Форма обучения – очная

Санкт-Петербург  
2025



## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры «Менеджмент и маркетинг»

Протокол № 05.2 от 14 января 2025 г..

И.о. зав. кафедрой

«Менеджмент и маркетинг»

14 января 2025 г.

\_\_\_\_\_ Е.М. Еришов

СОГЛАСОВАНО

Руководитель ОПОП ВО

14 февраля 2024 г.

\_\_\_\_\_ Е.М. Еришов



## 1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа дисциплины «Предпринимательская деятельность» (Б.1.В.1) (далее – дисциплина) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02.«Менеджмент» (далее – ФГОС ВО), утвержденного 12.08.2020 г., приказ Минобрнауки России № 970 и профессиональных стандартов;

06.009 Специалист по продвижению и распространению продукции средств массовой информации (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 4 августа 2014 г. N 535н)

06.043 Специалист по интернет-маркетингу (утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 февраля 2019 года N 95н)

Целью изучения дисциплины «Предпринимательская деятельность» является углубление теоретических знаний в области обеспечения предпринимательской деятельности на рынке и освоение практических навыков этой деятельности. Обучающиеся должны освоить цели и задачи предпринимательской деятельности и методы и способы их решения.

Для достижения цели дисциплины решаются следующие задачи:

- изучение основ предпринимательской деятельности;
- изучение организации системы сбыта и товародвижения;
- изучение основ планирования оптовых продаж;
- изучение основ планирования розничных продаж;
- изучение принципов и методов проведения деловых переговоров;
- изучение корпоративных стандартов, регламентов и иных локальных нормативных актов, регулирующих профессиональную деятельность;
- изучение современных правил и стандарты составления технической документации;
- формирование умения составлять договоры гражданско-правового характера, оформлять необходимую документацию по реализации договоров;
- формирование умения выявлять факторы, определяющие потребительский спрос на продукцию СМИ;
- формирование умения вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами);
- формирование умения составлять аналитические записки и отчеты по результатам исследований.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в образовательной программе индикаторами достижения компетенций

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю) является формирование у обучающихся компетенций и/или части компетенций. Сформированность компетенций и/или части компетенций оценивается с помощью индикаторов достижения компетенций.

Таблица 2.1

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине (модулю)
<b>ПК-1. Организация маркетинговых исследований в области СМИ</b>	
ПК-1.1.3. Знает корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты, регулирующие профессиональную деятельность	Обучающийся знает: <ul style="list-style-type: none"><li>– корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты.</li></ul>



<b>Индикаторы достижения компетенций</b>	<b>Результаты обучения по дисциплине (модулю)</b>
ПК-1.2.3. Умеет вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами)	Обучающийся умеет: – вести деловые переговоры, устанавливать деловые отношения с партнерами (клиентами).
ПК-1.2.4. Умеет составлять договоры гражданско-правового характера, оформлять необходимую документацию по реализации договоров	Обучающийся умеет: – составлять договоры гражданско-правового характера, оформлять необходимую документацию по реализации договоров.
ПК-1.2.5. Умеет выявлять факторы, определяющие потребительский спрос на продукцию СМИ	Обучающийся умеет: – выявлять факторы, определяющие потребительский спрос на продукцию СМИ.
ПК-1.2.6. Умеет составлять аналитические записки и отчеты по результатам исследований.	Обучающийся умеет: – составлять аналитические записки и отчеты по результатам исследований.
<b>ПК-2 Разработка маркетинговой стратегии для продукции СМИ</b>	
ПК-2.1.1. Знает организацию системы сбыта и товародвижения.	Обучающийся знает: – организацию системы сбыта и товародвижения.
ПК-2.1.2. Знает основы планирования оптовых продаж.	Обучающийся знает: – основы планирования оптовых продаж.
ПК-2.1.3. Знает основы планирования розничных продаж	Обучающийся знает: – основы планирования розничных продаж.
<b>ПК-8. Подбор каналов и формирование системы показателей эффективности продвижения в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»</b>	
ПК-8.1.1. Знает основы предпринимательской деятельности	Обучающийся знает: – основы предпринимательской деятельности ее виды и формы; – основы предпринимательской деятельности, объекты и субъекты предпринимательской деятельности, коммерческие и некоммерческие организации
<b>ПК-9. Согласование с заказчиком показателей эффективности и бюджета кампании по продвижению в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"</b>	
ПК-9.1.1. Знает принципы и методы проведения деловых переговоров.	Обучающийся знает: – принципы и методы проведения деловых переговоров
ПК-9.1.3. Знает современные правила и стандарты составления технической документации	Обучающийся знает: – современные правила и стандарты составления технической документации

### **3. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы**

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1 «Дисциплины (модули)».



#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов
Контактная работа (по видам учебных занятий)	48
В том числе:	
– лекции (Л)	16
– практические занятия (ПЗ)	32
– лабораторные работы (ЛР)	-
Самостоятельная работа (СРС) (всего)	24
Контроль	36
Форма контроля (промежуточной аттестации)	экзамен
Общая трудоемкость: час / з.е.	108/3

#### 5. Структура и содержание дисциплины

##### 5.1. Разделы дисциплины и содержание рассматриваемых вопросов

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
1	Теоретические основы предпринимательской деятельности	<b>Лекция 1. (2 часа)</b> Основы предпринимательской деятельности ее виды и формы	ПК-8.1.1.
		<b>Лекция 2. (2 часа)</b> Основы предпринимательской деятельности, объекты и субъекты предпринимательской деятельности, коммерческие и некоммерческие организации	ПК-8.1.1
		<b>Практическое занятие 1-2 (4 часа)</b> Основы предпринимательской деятельности их виды и формы. Доклады по теме	ПК-8.1.1
		<b>Практическое занятие 3-4 (4 часа)</b> Основы предпринимательской деятельности, объекты и субъекты предпринимательской деятельности, коммерческие и некоммерческие организации. Принципы и методы проведения деловых переговоров. Доклады по теме	ПК-8.1.1
		<b>Самостоятельная работа.</b> Изучение теоретического материала по разделу. Подготовка докладов по теме.	ПК-8.1.1
2	Сфера предпринимательской деятельности	<b>Лекция 3. (2 часа)</b> Факторы, определяющие потребительский спрос на продукцию СМН. Ведение деловых переговоров и установка деловых отношений с партнерами (клиентами)..	ПК-1.2.3 ПК-1.2.5
		<b>Лекция 4. (2 часа)</b> Корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты в предпринимательской деятельности. Подготовка договоров гражданско-правового характера, оформление необходимой документации по реализации договоров. Составление аналитических записок и отчетов по результатам исследований	ПК-1.1.3 ПК-1.2.4 ПК-1.2.6
		<b>Практическое занятие 5(2 часа)</b> Оценка. потребительского спроса на продукцию	ПК-1.2.5



№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенций
		СМИ. Доклады по теме	
		<b>Практическое занятие 6 (2 часа)</b> Деловые переговоры и установка деловых отношений с партнерами (клиентами). Доклады по теме	ПК-1.2.3
		<b>Практическое занятие 7(2 часа)</b> Корпоративные стандарты, регламенты и иные локальные нормативные акты в предпринимательской деятельности. Доклады по теме	ПК-1.1.3
		<b>Практическое занятие 8(2 часа)</b> Подготовка договоров гражданско-правового характера, оформление необходимой документации по их реализации, составление. аналитических записок и отчетов по результатам исследований. Доклады по теме	ПК-1.2.4 ПК-1.2.6
		<b>Самостоятельная работа.</b> Изучение теоретического материала по разделу. Подготовка докладов по теме.	ПК-1.2.3 ПК-1.2.5 ПК-1.1.3 ПК-1.2.4 ПК-1.2.6
3	Организация системы сбыта и товародвижения	<b>Лекция 5. (2 часа)</b> Организация системы сбыта и товародвижения.	ПК-2.1.1.
		<b>Лекция 6 (2 часа)</b> Основы планирования оптовых и розничных продаж	ПК-2.1.2. ПК-2.1.3.
		<b>Практическое занятие 9-10 (4 часа).</b> Система сбыта и товародвижения, планирования оптовых продаж. Доклады по теме	ПК-2.1.1. ПК-2.1.2.
		<b>Практическое занятие 11-12 (4 часа).</b> Система сбыта и товародвижения, планирования розничных продаж. Доклады по теме	ПК-2.1.1. ПК-2.1.3.
		<b>Самостоятельная работа.</b> Изучение теоретического материала по разделу. Подготовка докладов по теме.	ПК-2.1.1. ПК-2.1.2. ПК-2.1.3.
4	Договорные обязательства в предпринимательстве	<b>Лекция 7. (2 часа)</b> Принципы и методы проведения деловых переговоров.	ПК-9.1.1
		<b>Лекция 8. (2 часа)</b> Современные правила и стандарты составления технической документации	ПК-9.1.3
		<b>Практическое занятие 13-14 (4 часа)</b> Принципы и методы проведения деловых переговоров.	ПК-9.1.1
		<b>Практическое занятие 15-16 (4 часа)</b> Современные правила и стандарты составления технической документации	ПК-9.1.3
		<b>Самостоятельная работа.</b> Изучение теоретического материала по разделу. Подготовка докладов по теме.	ПК-9.1.1 ПК-9.1.3



## 5.2. Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС	Всего
1	Теоретические основы предпринимательской деятельности	4	8	-	6	18
2	Сфера предпринимательской деятельности	4	8	-	6	18
3	Организация системы сбыта и товародвижения	4	8	-	6	18
4	Договорные обязательства в предпринимательстве	4	8	-	6	18
	<b>Итого</b>	16	32	-	24	72
<b>Контроль</b>						36
<b>Всего (общая трудоемкость, час.)</b>						108

## 6. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные материалы по дисциплине являются неотъемлемой частью рабочей программы и представлены отдельным документом, рассмотренным на заседании кафедры и утвержденным заведующим кафедрой.

## 7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Порядок изучения дисциплины следующий:

1. Освоение разделов дисциплины производится в порядке, приведенном в разделе 5 «Содержание и структура дисциплины». Обучающийся должен освоить все разделы дисциплины, используя методические материалы дисциплины, а также учебно-методическое обеспечение, приведенное в разделе 8 рабочей программы.

2. Для формирования компетенций обучающийся должен представить выполненные задания, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, предусмотренные текущим контролем успеваемости (см. оценочные материалы по дисциплине).

3. По итогам текущего контроля успеваемости по дисциплине, обучающийся должен пройти промежуточную аттестацию (см. оценочные материалы по дисциплине).

## 8. Описание материально-технического и учебно-методического обеспечения, необходимого для реализации образовательной программы по дисциплине

8.1. Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, укомплектованные специализированной учебной мебелью и оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории: настенным экраном (стационарным или переносным), маркерной доской и (или) меловой доской, мультимедийным проектором (стационарным или переносным).

Все помещения, используемые для проведения учебных занятий и самостоятельной работы, соответствуют действующим санитарным и противопожарным нормам и правилам.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

8.2. Университет обеспечен необходимым комплектом лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства:

- MS Office;
- Операционная система Windows;
- Антивирус Касперский;
- Программная система для обнаружения текстовых заимствований в учебных



и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ».

8.3. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к современным профессиональным базам данных:

- Электронно-библиотечная система издательства «Лань». [Электронный ресурс]. – URL: <https://e.lanbook.com/> — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

- Электронно-библиотечная система ibooks.ru («Айбукс»). – URL: <https://ibooks.ru/> — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

- Образовательная платформа ЮРАЙТ. – URL: <https://urait.ru/> — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

- Электронно-библиотечная система Консультант студента URL: <https://www.studentlibrary.ru/> — Режим доступа: для авториз. пользователей; доступ из личного кабинета на сайте library.pgups.ru

- Словари и энциклопедии. – URL: <http://academic.ru/> — Режим доступа: свободный.

- Научная электронная библиотека «КиберЛенинка» - URL: <http://cyberleninka.ru/> — Режим доступа: свободный.

- Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ». Бесплатное образование. [Электронный ресурс]. – URL: <https://intuit.ru/> — Режим доступа: свободный.

8.4. Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ) к информационным справочным системам:

- Информационно-правовой портал Гарант.ру [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.garant.ru/> — Режим доступа: свободный.

8.5. Перечень печатных и электронных изданий, используемых в образовательном процессе:

- *Иванова, Р. М.* История российского предпринимательства : учебное пособие для вузов / Р. М. Иванова. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 303 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08515-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/455822>

- *Куприянова, Т. Г.* История предпринимательства в книжном деле : учебник для вузов / Т. Г. Куприянова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 295 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14088-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/467774>

- *Гаврилов, Л. П.* Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — URL : <https://urait.ru/bcode/425884>

- *Чеберко, Е. Ф.* Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00872-2. — URL : <https://urait.ru/bcode/469208>

- *Чеберко, Е. Ф.* Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10275-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/475535>

- *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 477 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-12180-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/474772>



- Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие для вузов / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14024-8. — URL : <https://urait.ru/bcode/468235>
- Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — URL : <https://urait.ru/bcode/451506>
- Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03928-3. — URL : <https://urait.ru/bcode/450548>
- Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-14369-0. — URL : <https://urait.ru/bcode/471865>

8.6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», используемых в образовательном процессе:

- Личный кабинет ЭИОС [Электронный ресурс]. — URL: [my.pgups.ru](http://my.pgups.ru) — Режим доступа: для авториз. пользователей;
- Электронная информационно-образовательная среда. [Электронный ресурс]. — URL: <https://sdo.pgups.ru> — Режим доступа: для авториз. пользователей;
- Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.economy.gov.ru> — Режим доступа: свободный;
- Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации — URL: <http://docs.cntd.ru/> — Режим доступа: свободный.

Разработчик рабочей программы, доцент  
14 января 2025 г.

*С.В.Грушинский*