

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*

**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (Б1.В.ДВ.3.2)**

для специальности

23.05.04 «Эксплуатация железных дорог»

по специализациям

«Грузовая и коммерческая работа»

Форма обучения – очная, заочная

Санкт-Петербург  
2025

## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

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

Протокол № 5.2 от 14 января 2025 г.

И.о. зав. кафедрой  
«Менеджмент и маркетинг»  
14 января 2025 г.

Е.М. Ершов

СОГЛАСОВАНО:

Руководитель ОПОП ВО  
по специализации «Грузовая и коммерческая  
работа»  
14 января 2025 г.

А.В. Новичихин

## **1. Цели и задачи дисциплины**

Рабочая программа дисциплины «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (Б1.В.ДВ.3.2) (далее дисциплина) составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - специалитет по направлению подготовки 23.05.04 «Эксплуатация железных дорог», (далее – ФГОС ВО), утвержденного 27. 03. 2018 г., приказ Минобрнауки России № 216

Целью изучения дисциплины является овладение обучающимися способности принимать обоснованные управленческие решения в области профессиональной деятельности.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи:

- Изучение вопросов организации эксплуатационной работы на железнодорожной станции.
- Изучение вопросов организации грузовой и коммерческой деятельности в сфере грузовых перевозок на железнодорожной станции.
- Изучение вопросов организации маркетинговых исследований для удовлетворения потребностей клиентов.
- Изучение методов контроля исполнения договоров по предоставлению услуг транспортного обслуживания клиентам.

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

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

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

Дисциплина «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ» (Б1.В.ДВ.3.2) относится части, формируемой участниками образовательных отношений и является дисциплиной по выбору.

Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения по дисциплине
<b>ПК-4. Проведение маркетинговых исследований по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, расположенных в зоне закреплённого региона</b>	
ПК-4.1.3 Знает маркетинг и статистику в объеме, необходимом для проведения маркетинговых исследований по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, расположенных в зоне закреплённого региона	<p>Обучающийся <i>знает</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– функции и задачи маркетинга в сфере транспортного обслуживания грузоотправителей и грузополучателей,</li> <li>– элементы комплекса маркетинга и его специфику в транспортной отрасли,</li> <li>– правила сбора и анализа статистических данных элементов комплекса маркетинга,</li> <li>– цели и методы проведения маркетинговых исследований в сфере транспортного обслуживания грузоотправителей и грузополучателей,</li> <li>– методы анализа результатов исследований элементов комплекса маркетинга в транспортной отрасли.</li> </ul>
ПК-4.2.3 Умеет осуществлять процедуры сортировки, оценки и распределения необходимой своевременной и достоверной маркетинговой информации по результатам исследований при проведении маркетинговых исследований по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, расположенных в зоне закреплённого региона	<p>Обучающийся <i>умеет</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать маркетинговые исследования в сфере транспортного обслуживания для выявления потребностей клиентов и рыночной конъюнктуры,</li> <li>– собирать и классифицировать достоверную и своевременную информацию при проведении маркетинговых исследований в транспортной отрасли,</li> <li>– анализировать информацию, собранную в рамках маркетинговых исследований,</li> <li>– составлять отчеты по результатам проведенных маркетинговых исследований в транспортной отрасли.</li> </ul>
ПК-4.2.5 Умеет использовать информацию как из отечественных, так и зарубежных источников для проведения маркетинговых исследований по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей	<p>Обучающийся <i>умеет</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– отбирать источники вторичной информации для проведения маркетинговых исследований элементов комплекса маркетинга в транспортной отрасли,</li> <li>– собирать первичную информацию в рамках маркетинговых исследований элементов комплекса маркетинга по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей.</li> </ul>
ПК-4.3.7 Владеет методами подготовки отчетности о проводимых маркетинговых исследованиях	<p>Обучающийся <i>владеет</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– навыками планирования маркетинговых исследований маркетингового комплекса транспортной отрасли,</li> <li>– навыками сбора первичной и вторичной информации в транспортной отрасли,</li> </ul>

<b>Индикаторы достижения компетенций</b>	<b>Результаты обучения по дисциплине</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– методами проведения маркетинговых исследований комплекса маркетинга в сфере транспортного обслуживания,</li> <li>– методами подготовки отчетов по результатам проведения маркетинговых исследований комплекса маркетинга в транспортной отрасли.</li> </ul>

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

Для очной формы обучения:

Таблица 4.1.

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Всего часов</b>
Контактная работа (по видам учебных занятий)	48
В том числе:	
– лекции (Л)	32
– практические занятия (ПЗ)	16
– лабораторные работы (ЛР)	-
Самостоятельная работа (СРС) (всего)	56
Контроль	4
Форма контроля(промежуточной аттестации)	3
Общая трудоемкость: час / з.е.	108/3

Для заочной формы обучения:

Таблица 4.2.

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Всего часов</b>
Контактная работа (по видам учебных занятий)	12
В том числе:	
– лекции (Л)	8
– практические занятия (ПЗ)	4
– лабораторные работы (ЛР)	-
Самостоятельная работа (СРС) (всего)	92
Контроль, час	4
Форма контроля знаний	КЛР, 3
Общая трудоемкость: час / з.е.	108/3

*Примечание: «Форма контроля» - зачет (З), контрольная работа (КЛР).*

## 5. Содержание и структура дисциплины

### 5.1. Разделы дисциплины и содержание рассматриваемых вопросов Для очной формы обучения:

Таблица 5.1. Для очного обучения

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
1.	Роль, функции, основные понятия коммерческой деятельности.	<p><b>Лекция 1</b> Понятие и определения коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности Объекты и участники коммерческой деятельности Коммерческие и некоммерческие организации.</p> <p><b>Лекция 2</b> Сфера коммерческой деятельности. Источники коммерческой прибыли. Источники коммерческой прибыли.</p> <p><b>Лекция 3</b> Коммерческая деятельность грузовых перевозок. Принципы коммерческой деятельности в области продаж и/или закупок.</p>	ПК-4.1.3.
		<p><b>Практическое занятие 1</b> <b>Самостоятельная работа</b> Анализ показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия ЖД с точки зрения коммерческой деятельности. Работа с документами.</p>	ПК-4.2.3.
2	Инфраструктура коммерческой деятельности и ее организация	<p><b>Лекция 4</b> Инфраструктура коммерческой деятельности. Работа с банками. Биржевая торговля. Аукционы, ярмарки, оптовые рынки.</p> <p><b>Лекция 5</b> Организация закупок товаров и получения заказов на перевозки. Организация закупочно- договорной</p>	ПК-4.1.3.
№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции

		<p>деятельности. Коммерческие договорные обязательства</p> <p><b>Лекция 6</b> Исследования рынка транспортных услуг. Качественные и количественные исследования. Методы опроса. Эксперимент</p> <p><b>Лекция 7</b> Модели транспортного рынка Сегментация рынка</p> <p><b>Практическое занятие 2</b> <b>Самостоятельная работа</b> Информационно-аналитические автоматизированные системы по управлению коммерческой деятельностью на железнодорожной станции. Экономические и технологические связи на транспортном рынке. Мониторинг транспортного рынка. Планирование перевозок и работы транспортных предприятий.</p>	<p>ПК-4.2.5. грузополучателей</p>
		<p><b>Лекция 8</b> Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации рыночных исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p>	<p>ПК-4.2.3.</p>
		<p><b>Практическое занятие 3</b> <b>Самостоятельная работа</b> Источники правового регулирования коммерческой деятельности. Источники правового регулирования финансово-хозяйственной деятельности. Договоры, регулирующие отношения на транспорте. Нормативные акты для организации рыночных исследований.</p> <p>Принципы, приоритеты, организационно-правовые методы реализации коммерческого права. Теоретические и практические навыки применения законодательных норм в практической деятельности. Теоретические и практические навыки применения законодательных норм для маркетинговых исследований</p>	<p>ПК-4.2.5. ПК-4.3.7.</p>
<b>№ п/п</b>	<b>Наименование раздела дисциплины</b>	<b>Содержание раздела</b>	<b>Индикаторы достижения компетенции</b>

3.	Планирование транспортной услуги.	<p><b>Лекция 9</b> Особенность транспортной услуги. Формирование ассортиментной политики фирмы. Стратегия коммерции</p> <p><b>Лекция 10</b> Товарные марки. Брендинг Позиционирование транспортной услуги на рынке. Конкурентоспособность транспортной услуги. Факторы, ее определяющие.</p> <p><b>Лекция 11</b> Жизненный цикл товара. Важность новой продукции. Виды новизны. Процесс планирования новых услуг.</p> <p><b>Лекция 12</b> Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам</p>	ПК-4.1.3.
		<p><b>Практическое занятие 4</b> <b>Самостоятельная работа</b> Стратегия транспортной организации в процессе эксплуатации железных дорог. Пути достижения наибольшей эффективности производства и качества работ при организации перевозок грузов.</p>	ПК-4.2.3.
4.	Планирование товародвижения и сбыта.	<p><b>Лекция 13</b> Каналы товародвижения. Их виды и функции Решения о структуре канала товародвижения Решения об управлении каналом товародвижения Решения по проблемам товародвижения</p> <p><b>Лекция 14</b> Взаимосвязи транспортной сферы Экономические, технологические и другие связи между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями.</p>	ПК-4.1.3

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
		<p><b>Практическое занятие 5</b>  <b>Самостоятельная работа.</b>  Экономические, технологические и другие связи между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями. Транспортно-экономический баланс показателей, отражающих размещение объемов производства и потребления отдельных видов товарной продукции по определенным районам страны и размеры её перемещения на основе связей между поставщиками и потребителями.</p>	ПК-4.3.7
		<p><b>Практическое занятие 6</b>  <b>Самостоятельная работа</b>  Требования нормативных документов при приеме от грузоотправителя груза и выдаче его грузополучателям на железнодорожной станции</p>	ПК-4.2.3.
5	Планирование продвижения	<p><b>Лекция 15</b>  Виды продвижения  Основные проблемы при создании рекламы  Цели рекламы  Разработка плана рекламной компании  Методы оценки эффективности рекламной компании</p> <p><b>Практическое занятие 7</b>  <b>Самостоятельная работа</b>  Продвижение транспортных услуг на рынке.</p>	ПК-4.2.3.
6.	Планирование цен.	<p><b>Лекция 16</b>  Факторы, влияющие на ценообразование  Разработка ценовой стратегии</p>	ПК-4.2.5. ПК-4.2.3. ПК-4.3.7.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
		<p><b>Практическое занятие 8</b>  <b>Самостоятельная работа</b>  Экономическая оценка финансово-хозяйственной деятельности транспортных организаций на рынке транспортных услуг.</p> <p>Расчет транспортного тарифа,  Оценивание конкурентоспособности железных дорог.  Изучение спроса.  Выявление избытков и недостатков отдельных видов товарной продукции по определенным районам страны.</p>	

Для заочной формы обучения:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
1.	Роль, функции, основные понятия коммерческой деятельности.	<p><b>Лекция 1 (2 часа)</b>  Понятие и определения коммерческой деятельности.  Сущность и содержание коммерческой деятельности  Объекты и участники коммерческой деятельности  Коммерческие и некоммерческие организации.  Сфера коммерческой деятельности.  Источники коммерческой прибыли. Источники коммерческой прибыли.</p>	ПК-4.1.3
		<p><b>Самостоятельная работа</b>  Изучение конспекта лекций:  - субъекты маркетинга,  - функции маркетинга в современной экономике,  - функциональная организация маркетинговой службы,  - внутренние (контролируемые) факторы маркетинговой среды,  - внешние (неконтролируемые) факторы маркетинговой среды,  - экономическая основа маркетинга,  Подготовка к практическим занятиям.  Подготовка к тестовым заданиям.</p>	ПК-4.3.7

		Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.	
2	Инфраструктура коммерческой деятельности и ее организация	<b>Лекция 2 (2 часа)</b> Коммерческая деятельность грузовых перевозок. Принципы коммерческой деятельности в области продаж и/или закупок.	ПК-4.1.3 ПК-4.3.7
		<b>Практическое занятие 1 (2 часа)</b> Изучение методов сбора и обработки информации для управления коммерческой деятельностью на железнодорожной станции.	ПК-4.2.5
		<b>Самостоятельная работа</b> Изучение конспекта лекций: - качественные и количественные исследования, - сегментация потребителей. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к тестовым заданиям. Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.	ПК-4.3.7
3.	Планирование товара.	<b>Лекция 3 (1 час)</b> Исследования рынка транспортных услуг. Качественные и количественные исследования. Методы опроса. Эксперимент	ПК-4.1.3
		<b>Самостоятельная работа</b> Изучение конспекта лекций: - товарные марки, - позиционирование товара на рынке, - конкурентоспособность товара. факторы, ее определяющие, - организация управления продуктом в фирме, - жизненный цикл товара, - важность новой продукции. виды новизны, - процесс планирования новых товаров, Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к тестовым заданиям. Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.	ПК-4.3.7

4.	Планирование товародвижения и сбыта.	<b>Лекция 4 (1 час)</b> Каналы товародвижения. Их виды и функции Решения о структуре канала товародвижения Решения об управлении каналом товародвижения Решения по проблемам товародвижения	ПК-4.1.3
		<b>Самостоятельная работа</b> Изучение конспекта лекций: - решения об управлении каналом товародвижения, - решения по проблемам товародвижения, - экономические, технологические и другие связи между транспортом и потребителями. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к тестовым заданиям. Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.	ПК-4.3.7
5	Планирование продвижения.	<b>Лекция 5 (1 час)</b> Виды продвижения Основные проблемы при создании рекламы Цели рекламы Разработка плана рекламной компании Методы оценки эффективности рекламной компании	ПК-4.1.3
		<b>Практическое занятие 2 (2 часа)</b> Анализ инструментов продвижения транспортных услуг на рынке.	ПК-4.2.3
		<b>Самостоятельная работа</b> Изучение конспекта лекций: - основные проблемы при создании рекламы, - цели рекламы, - разработка плана рекламной компании, - методы оценки эффективности рекламной компании. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к тестовым заданиям. Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.	ПК-4.3.7
6.	Планирование цен.	<b>Лекция 6 (1 час)</b> Факторы, влияющие на ценообразование Разработка ценовой стратегии	ПК-4.1.3

		<p><b>Самостоятельная работа</b> Изучение конспекта лекций: факторы, влияющие на ценообразование. Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к тестовым заданиям. Подготовка к текущей аттестации. Подготовка контрольной работы.</p>	ПК-4.3.7
--	--	---	----------

## 5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

Для очной формы обучения:

Таблица 5.2.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС	Всего
1	Роль, функции, основные понятия коммерческой деятельности	6	2	-	9	17
2	Инфраструктура коммерческой деятельности и ее организация	10	4	-	11	25
3	Планирование транспортной услуги.	8	2		9	19
4	Планирование товародвижения и сбыта.	4	4	-	9	17
5	Планирование продвижения.	2	2	-	9	13
6	Планирование цен.	2	2	-	9	13
	<b>Итого</b>	<b>32</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>56</b>	<b>104</b>
<b>Контроль</b>						<b>4</b>
<b>Всего (общая трудоемкость, час.)</b>						<b>108</b>

Для заочной формы обучения:

Таблица 5.3.

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС	Всего
1	Роль, функции, основные понятия коммерческой деятельности	1	0.5	-	15	16,5
2	Инфраструктура коммерческой деятельности и ее организация	2	0.5	-	17	19,5
3	Планирование транспортной услуги.	2	1	-	15	18
4	Планирование товародвижения и сбыта.	1	1	-	15	17
5	Планирование продвижения.	1	0.5	-	15	16,5
6	Планирование цен.	1	0.5	-	15	16,5
	<b>Итого</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>92</b>	<b>104</b>
<b>Контроль</b>						<b>4</b>
<b>Всего (общая трудоемкость, час.)</b>						<b>108</b>

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

Оценочные материалы по дисциплине является 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 типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, предусмотренные текущим контролем успеваемости (см. оценочные средства 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 программы специалитета по дисциплине**

8.1. Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой *специалитета*, 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 программного обеспечения, в том числе отечественного производства: операционная система Windows; MS Office; Антивирус Касперский.

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

Консультант плюс. Правовой сервер [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>, свободный. — Загл. с экрана.

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

Правительство Российской Федерации. Интернет-портал [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.government.ru>, свободный. — Загл. с экрана.

8.5. Перечень печатных изданий, используемых в образовательном процессе:

1. Беляевский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз [Электронный ресурс]: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2014. — 320 с. — Режим доступа: [http://e.lanbook.com/books/element.php?p11\\_id=69117](http://e.lanbook.com/books/element.php?p11_id=69117) — Загл. с экрана.

2. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для академического бакалавриата / С. Г. Божук. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 280 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-8246-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/3014568F-E1A6-4233-BEA1-B6BE3F0FD31F](http://www.biblio-online.ru/book/3014568F-E1A6-4233-BEA1-B6BE3F0FD31F).

3. Галабурда В. Г. Транспортный маркетинг: учебник / Галабурда В. Г., Бубнова Г. В., Иванова Е. А. и др. — Москва: УМЦ ЖДТ, 2011. — URL: <http://ibooks.ru/reading.php?productid=27553> — Загл. с экрана.

4. Галицкий, Е. Б. Маркетинговые исследования. Теория и практика : учебник для вузов / Е. Б. Галицкий, Е. Г. Галицкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 570 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3225-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/E8F38655-2FD2-4638-9998-ADA18043DDC3](http://www.biblio-online.ru/book/E8F38655-2FD2-4638-9998-ADA18043DDC3).

5. Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общ. ред. Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 164 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-04874-2. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/C16CB37A-1015-41F7-AA7A-9683B6DDF5C4](http://www.biblio-online.ru/book/C16CB37A-1015-41F7-AA7A-9683B6DDF5C4).

6. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. П. Карасев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 315 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05189-6. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/CCE4950F-3DEF-4A0F-B975-1DEAFE53A7A7](http://www.biblio-online.ru/book/CCE4950F-3DEF-4A0F-B975-1DEAFE53A7A7).

7. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 1 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. —

395 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7391-4. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/C8578273-3CA3-40B9-BA7E-E10884E3855E](http://www.biblio-online.ru/book/C8578273-3CA3-40B9-BA7E-E10884E3855E).

8. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 350 с. — (Серия : Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7394-5. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/D13A2EA3-1ACD-46BC-8B83-ED26E5E0BD8C](http://www.biblio-online.ru/book/D13A2EA3-1ACD-46BC-8B83-ED26E5E0BD8C).

9. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 404 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Режим доступа : [www.biblio-online.ru/book/B8AF5F0D-081D-4FA2-9860-7A032376F9EC](http://www.biblio-online.ru/book/B8AF5F0D-081D-4FA2-9860-7A032376F9EC).

10. Электронная информационно-образовательная среда [Электронный ресурс]. Дисциплина «Коммерческая деятельность». Режим доступа: <http://sdo.pgups.ru> (для доступа к полнотекстовым документам требуется авторизация)

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

1. Личный кабинет обучающегося и электронно-образовательная среда. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sdo.pgups.ru/> (для доступа к полнотекстовым документам требуется авторизация).

2. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://e.lanbook.com/>. (для доступа к полнотекстовым документам требуется авторизация).

3. Электронная библиотека ЮРАЙТ. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/> (для доступа к полнотекстовым документам требуется авторизация).

4. Электронно-библиотечная система [ibooks.ru](http://ibooks.ru/) («Айбукс»). Режим доступа: <http://ibooks.ru/home.php?routine=bookshelf> (для доступа к полнотекстовым документам требуется авторизация).

5. Электронная библиотека "Единое окно доступа к образовательным ресурсам". Режим доступа: [http://window.edu.ru.](http://window.edu.ru/)- свободный.

Разработчик программы, доцент  
кафедры  
«Менеджмент и маркетинг»

С.В. Грушинский

«14» января 2025 г.