

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.03.02)

для специальности

23.05.04 «Эксплуатация железных дорог»

По специализациям

«Транспортный бизнес и логистика»

Форма обучения – очная, заочная

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа дисциплины «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»(Б1.В.ДВ.03.02) (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» марта 2018 г., приказ Минобрнауки России № 216 с учетом профессионального стандарта 17.057 «Специалист по транспортному обслуживанию грузовых перевозок на железнодорожном транспорте», утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 16 апреля 2018 года N 237н.

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 программе специалитета индикаторами достижения компетенций

Планируемыми результатами обучения по дисциплине являются приобретение знаний, умений, навыков и опыта деятельности, приведенными в таблице 2.1.

Таблица 2.1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с установленными в программе специалитета индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикатор компетенции
ПК-4: Организация работы по транспортному обслуживанию грузоотправителей и грузополучателей, работающих на железнодорожной станции и станциях обслуживаемого участка	ПК-4.1.4 Знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами
	ПК-4.2.5 Умеет пользоваться стратегическими и тактическими принципами ведения переговоров, методами управления и предупреждения межличностных и межгрупповых конфликтов
	ПК-4.3.5 Владеет навыками межличностного делового общения и ведения переговоров; умения проявлять тактичность; разрешения конфликтных ситуаций; принятия решений; применять мотивационные программы; критически, стратегически и творчески мыслить; умения завоевывать доверие коллег, партнеров и вышестоящего руководства

Компетенция	Индикатор компетенции
ПК-6: Организация маркетинговых исследований для удовлетворения потребностей клиентов	ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок
	ПК-6.1.5 Знает организацию и экономику железнодорожных перевозок для организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов
	ПК-6.1.6 Знает нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов
	ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований
	ПК-6.3.6 Владеет навыками применения принципов, приоритетов, организационно-правовых методов реализации коммерческого права; теоретическими и практическими навыками применения законодательных норм в практической деятельности, а также для маркетинговых исследований
ПК-7: Контроль исполнения договоров по предоставлению услуг транспортного обслуживания клиентам	ПК-7.1.2 Знает алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам

3. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»
(Б1.В.ДВ.03.02) относится части, формируемой участниками образовательных отношений и является дисциплиной по выбору.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Для очной формы обучения:

Таблица 4.1.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр
		7
Контактная работа (по видам учебных занятий) В том числе:	48	48
– лекции (Л)	32	32
– практические занятия (ПЗ)	16	16
– лабораторные работы (ЛР)	-	-
Самостоятельная работа (СРС) (всего)	56	56
Контроль	4	4
Форма контроля(промежуточной аттестации)	3	3
Общая трудоемкость: час / з.е.	108/3	108/3

Для заочной формы обучения:

Таблица 4.2.

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

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
1.	Роль, функции, основные понятия коммерческой деятельности.	<p>Лекция 1 Понятие и определения коммерческой деятельности. Сущность и содержание коммерческой деятельности Объекты и участники коммерческой деятельности Коммерческие и некоммерческие организации.</p> <p>Лекция 2 Сфера коммерческой деятельности. Источники коммерческой прибыли. Источники коммерческой прибыли.</p> <p>Лекция 3 Коммерческая деятельность грузовых перевозок. Принципы коммерческой деятельности в области продаж и/или закупок.</p>	<p>ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок</p> <p>ПК-6.1.5 Знает организацию и экономику железнодорожных перевозок для организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p>
		<p>Практическое занятие 1 Самостоятельная работа Анализ показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия ЖД с точки зрения коммерческой деятельности.</p>	<p>ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований</p>
		<p>Работа с документами.</p>	

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
2	Инфраструктура коммерческой деятельности и ее организация	<p>Лекция 4 Инфраструктура коммерческой деятельности. Работа с банками. Биржевая торговля. Аукционы, ярмарки, оптовые рынки.</p> <p>Лекция 5 Организация закупок товаров и получения заказов на перевозки. Организация закупочно-договорной деятельности. Коммерческие договорные обязательства</p> <p>Лекция 6 Исследования рынка транспортных услуг. Качественные и количественные исследования. Методы опроса. Эксперимент</p> <p>Лекция 7 Модели транспортного рынка Сегментация рынка</p>	<p>ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок</p> <p>ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований</p>
		<p>Практическое занятие 2 Самостоятельная работа 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-6.3.6 Владеет навыками применения принципов, приоритетов, организационно-правовых методов реализации коммерческого права; теоретическими и практическими навыками применения законодательных норм в практической деятельности, а также для маркетинговых исследований</p>
		<p>Лекция 8 Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации рыночных исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p>	<p>ПК-6.1.6 Знает Нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
		<p>Практическое занятие 3 Самостоятельная работа 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-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельности; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований</p> <p>ПК-6.3.6 Навыки применения принципов, приоритетов, организационно-правовых методов реализации коммерческого права; теоретические и практические навыки применения законодательных норм в практической деятельности, а также для маркетинговых исследований</p>
3.	Планирование транспортной услуги.	<p>Лекция 9 Особенность транспортной услуги. Формирование ассортиментной политики фирмы. Стратегия коммерции</p> <p>Лекция 10 Товарные марки. Брендинг Позиционирование транспортной услуги на рынке Конкурентоспособность транспортной услуги. Факторы, ее определяющие.</p> <p>Лекция 11 Жизненный цикл товара. Важность новой продукции. Виды новизны. Процесс планирования новых услуг.</p> <p>Лекция 12</p>	ПК-7.1.2 Знает алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
		Алгоритм предоставления услуг транспортного обслуживания клиентам	
		<p>Практическое занятие 4 Самостоятельная работа Стратегия транспортной организации в процессе эксплуатации железных дорог. Пути достижения наибольшей эффективности производства и качества работ при организации перевозок грузов.</p>	ПК-6.2.5 Умеет пользоваться источниками правового регулирования коммерческой деятельности, финансово-хозяйственной деятельностью; анализировать договоры, регулирующие отношения на транспорте; применять нормативные акты для организации маркетинговых исследований
4.	Планирование товародвижения и сбыта.	<p>Лекция 13 Каналы товародвижения. Их виды и функции Решения о структуре канала товародвижения Решения об управлении каналом товародвижения Решения по проблемам товародвижения</p> <p>Лекция 14 Взаимосвязи транспортной сферы Экономические, технологические и другие связи между транспортом и его пользователями (клиентурой), а также между видами транспорта и транспортными предприятиями.</p> <p>Практическое занятие 5 Самостоятельная работа. 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>	<p>ПК-6.1.5 Знает организацию и экономику железнодорожных перевозок для организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p> <p>ПК-4.3.5 Владеет навыками межличностного делового общения и ведения переговоров; умения проявлять тактичность; разрешения конфликтных ситуаций; принятия решений; применять мотивационные программы; критически, стратегически и творчески мыслить; умения завоевывать доверие коллег, партнеров и высшего руководства</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела	Индикаторы достижения компетенции
		<p>Практическое занятие 6 Самостоятельная работа Требования нормативных документов при приеме от грузоотправителя груза и выдаче его грузополучателям на железнодорожной станции</p>	<p>ПК-6.1.6 Знает нормативные акты по финансово-хозяйственной деятельности структурных подразделений в области организации маркетинговых исследований с целью удовлетворения потребностей клиентов</p>
5	Планирование продвижения	<p>Лекция 15 Виды продвижения Основные проблемы при создании рекламы Цели рекламы Разработка плана рекламной компании Методы оценки эффективности рекламной компании</p> <p>Практическое занятие 7 Самостоятельная работа Продвижение транспортных услуг на рынке.</p>	<p>ПК-6.2.1 Умеет анализировать экономические и технологические связи на транспортном рынке, выполнять мониторинг транспортного рынка, планировать перевозки и работы транспортных предприятий, продвижение транспортных услуг на рынке в целях обеспечения максимального эффекта при минимальных затратах</p>
6.	Планирование цен.	<p>Лекция 16 Факторы, влияющие на ценообразование Разработка ценовой стратегии</p> <p>Практическое занятие 8 Самостоятельная работа Экономическая оценка финансово-хозяйственной деятельности транспортных организаций на рынке транспортных услуг. Расчет транспортного тарифа, Оценивание конкурентоспособности железных дорог. Изучение спроса. Выявление избытков и недостатков отдельных видов товарной продукции по определенным районам страны.</p>	<p>ПК-6.1.2 Знает маркетинг грузовых перевозок, принципы маркетинга в области продаж и/или закупок</p> <p>ПК-4.1.4 Знает правила делового этикета, порядок и принципы ведения переговоров с клиентами</p>

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
	Итого	32	16	-	56	104
Контроль						4
Всего (общая трудоемкость, час.)						108

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
	Итого	8	4	-	92	104
Контроль						4
Всего (общая трудоемкость, час.)						108

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 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?pl1_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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

10. Фомин, Г. П. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности : учебник для бакалавров / Г. П. Фомин. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 462 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3021-4. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/16072D11-6614-42B7-9FB3-2C1F732BBF97.

11. 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 («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.-свободный>.

6.

Разработчик программы,
доцент

С.В Грушинский

«13» апреля 2023 г.