



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Принята на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
27 марта 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Приложение 4
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело,
направленность (профиль) «Управление продажами»

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» входит в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление продажами» и предназначена для обучающихся очно-заочной формы обучения.

1. Аннотация к дисциплине

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 12 августа 2020 г. № 963 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело».

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» ориентировано на получение обучающимися знаний о принципах, особенностях, механизме коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. В рамках данного курса рассматриваются также содержание, функции, структура коммерческой деятельности предприятий сферы торговли, виды и формы коммерческих организаций и другие вопросы. Программа курса охватывает широкий круг теоретических вопросов. Изучение дисциплины позволяет не только освоить теоретические аспекты коммерческой деятельности в рамках рыночной системы хозяйствования в современных условиях, но и раскрыть потенциальные возможности и приемы коммерции в практической деятельности в условиях цифровизации экономики.

Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата.

Настоящая дисциплина включена в учебные планы по программам бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело и входит в обязательную часть Блока 1. Дисциплина изучается на 2 курсе в 3 семестре.

Цель и задачи дисциплины.

Цель дисциплины:

формирование у обучающихся целостного представления об основах, принципах и методах коммерческой деятельности, приобретение умений применять эти знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность; формирование у обучающихся необходимых компетенций для успешного освоения образовательной программы, что позволит выработать способность принимать эффективные решения в коммерции.

Задачи дисциплины:

- усвоить теоретические понятия курса, цели, задачи, принципы и закономерности развития коммерческой деятельности;
- сформировать знания, умения и практический опыт осуществления поиска, критического анализа и синтеза коммерческой информации
- понимать природу экономического поведения хозяйствующих субъектов в различных временных горизонтах на основе общих закономерностей и принципов коммерческой деятельности;
- научиться применять в практической деятельности основные принципы организации, управления и функционирования коммерческих организаций, в т.ч. планирования материально-технического обеспечения коммерческих предприятий, организации закупок и продажи товаров на основе договорной работы;
- развить самостоятельность мышления и сформировать творческий подход при анализе и оценке коммерческой деятельности;
- овладеть методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов в коммерции;

- решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе приобретения навыков применять полученные знания в условиях, моделирующих профессиональную деятельность.

- сформировать уровень знаний, умений, практического опыта в рамках программы подготовки кадров к Цифровой Экономике, построенных на основе Программы «Цифровая экономика России».

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3	ОПК-3.1 Осуществляет поиск и оценивает коммерческую информацию о приемах и методах торгово-экономических процессов в сфере торговли	знает методологию коммерческой деятельности, основные понятия, цели, пути их достижения, механизм функционирования торгово-экономических процессов в сфере; субъекты и объекты коммерческой деятельности	умеет системно анализировать и обобщать коммерческую информацию с целью оценки торгово-экономических процессов; осуществлять выбор рынков сбыта на основе коммерческой информации.	Имеет практический опыт оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли; работы по анализу конъюнктуры и емкости товарных рынков	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>

		ОПК- 3.3. Осуществляет анализ и оценку торгово-экономических процессов и явлений, предлагает и использует рациональные способы решения задач на основе анализа торговой деятельности	знает торгово-экономические процессы; рациональные способы оценки коммерческой деятельности и предприятия торговли	умеет решать профессиональные задачи на основе экономических знаний в области коммерческой деятельности, в том числе осуществлять планирование материально-технической базы	Имеет практический опыт анализа и оценки системы показателей, характеризующих их экономическую эффективность использования основных и оборотных средств коммерческой организации.	<u>Контактная работа:</u> Лекции Практические занятия <u>Самостоятельная работа</u>
				коммерческой деятельности; классифицировать и оценивать коммерческие риски и экономические показатели коммерческой деятельности		

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Наименование тем	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий)									Самостоятельная работа	ТКУ балл/Форма ПА
	Лекции	Семинары	Практикум по	Ситуационный практикум	Мастер-класс	Лабораторный практикум	Тренинг	Дидактическая игра	Из них в форме		
Тема 1. Методологические основы развития коммерческой деятельности в сфере торговли	3	2								18	Семинар /5
Тема 2. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности	3									18	Защита отчета по практикуму по решению задач/ 10

Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.	3	2	4							18	Семинар/5 Защита отчета по практикуму по решению задач /10 Эссе /5	
Тема 4. Выбор рынков сбыта на основе коммерческой информации. Конъюнктура и емкость товарных рынков.	3	2		2						18	Семинар/5 Защита отчета по практикуму по решению задач /10 Защита отчета по ситуационному практикуму /5	
Тема 5. Материально- техническая база коммерческой деятельности.	2									18	Защита отчета по практикуму по решению задач /10 Реферат/10	
Тема 6. Организация коммерческой деятельности в торговле. Коммерческий риск и способы его уменьшения.	2	2		2						22	Доклады с презентацией /10 Защита отчета по практикуму по решению задач /10 Защита отчета по ситуационный практикум/5	
Всего:	16	8	4	4						112	100	
Контроль, час		36									Экзамен	
Объем дисциплины (в академических часах)		180										
Объем дисциплины (в зачетных единицах)		5										

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Методологические основы развития коммерческой деятельности в сфере торговли.

Введение в дисциплину. Предмет и цель и задачи изучения дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Методы исследования (познания) коммерческой деятельности. Основные понятия: предпринимательство, бизнес, коммерция, торговля. Значение коммерческой деятельности в социальноэкономическом развитии страны. Задачи и основные функции коммерческой деятельности. Сущность и принципы коммерческой деятельности. Содержание и структура коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Основные понятия, цели, пути их достижения, экономические законы и механизм функционирования коммерческих организаций в сфере торговли. Системный подход к коммерческой деятельности. Сферы применения коммерческой деятельности. Характер и содержание коммерческих процессов, выполняемых в торговле.

Исторический аспект коммерческой деятельности: становление основ коммерции в России.

Состояние и тенденции развития коммерческой деятельности в современных условиях цифровизации экономики.

Тема 2. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности

Система экономических показателей для оценки коммерческой деятельности. Ключевые показатели эффективности. Розничный товароборот и его анализ. Состав и структура товарооборота, закономерности его развития.

Понятие среднего чека в торговле. Коэффициент конверсии как информативный параметр

Прибыль коммерческой организации: источники образования, виды, распределение. Показатели рентабельности коммерческой организации.

Издержки обращения в торговле: виды, источники образования.

Сущность, роль и функции цены продукта как экономической категории. Виды цен (закупочные, оптовые, розничные) и их формирование. Структура и элементы цены. Основные принципы и методы формирования ценовой политики в условиях цифровой экономики. Ценовая тактика как важнейший элемент ценовой политики. Влияние ценообразующих факторов на результаты коммерческой деятельности.

Тема 3. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.

Коммерческие организации, потребители, государство: модель взаимодействия. Юридические лица, их объединения, индивидуальные предприниматели – участники рыночного взаимодействия на потребительском рынке. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке, их роль в решении социально-экономических задач общества.

Коммерческие организации как субъект рыночных отношений: сущность, функции, классификация. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Классификация коммерческих организаций и их учредительные документы, признаки юридических лиц. Понятие организационной структуры управления. Типы структур, их характеристика, схемы организационных отношений.

Предприниматели как субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке. Сущность коммерческого предпринимательства как экономической категории. Зарождение и развитие научных взглядов на предпринимательство. Трактовка понятия «предпринимательство» представителями различных научных школ. Р. Кантильон, Й. Шумпетер, Р. Хизрич и др. о предпринимательстве.

Роль предпринимательского фактора в развитии товарных рынков и удовлетворении общественных потребностей. Характеристика и критерии субъектов крупного, среднего и малого предпринимательства в торговле.

Защита интересов потребителей товаров и услуг как основных участников рынка. Особенности сегментов потребительского рынка. Факторы покупательского поведения. Характеристика обследования бюджетов домашних хозяйств. Структура потребительских расходов домашних хозяйств и их роль в воспроизводстве материальных благ и услуг.

Потенциал общественных организаций и их роль в решении социальных задач общества. Объединение потребителей России: приоритетные направления движения. Ассоциация предпринимателей.

Ассоциация компаний розничной торговли.

Государство как субъект рыночных отношений.

Товары и услуги как объект коммерческой деятельности. Потребительская ценность товара и его свойства. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения. Потребительские блага, товарные ресурсы

и товарные запасы. Экономическое назначение потребительских товаров как средства удовлетворения потребностей. Товарное обеспечение. Товарная политика. Ассортиментная политика торгового предприятия. Стратегические решения в области товарной политики. Инновация, модификация, элиминация товара.

Конкурентоспособность товаров как совокупность качественных, экономических и маркетинговых характеристик. Качественные показатели конкурентоспособности: функциональные, эргономические, эстетические, эксплуатационные и др. Номенклатура продукции, ее показатели: широта, глубина, насыщенность и товарный ассортимент. Товарный выпуск (готовая продукция) и методы его расчета в предприятии. Валовая и реализованная продукция. Измерители объема товарной продукции: натуральные, стоимостные, трудовые. Формирование товарного ассортимента и управление товарными запасами. Понятие промышленного и торгового ассортимента. Методологические основы категорийного менеджмента в торговле. Товарные категории и процесс их продвижения.

Рыночные атрибуты товара (марка, товарный знак, упаковка) и требования, предъявляемые к ним.

Техническое регулирование. Государственные и международные стандарты и системы качества. Процессы глобализации в области стандартов.

Тема 4. Выбор рынков сбыта на основе коммерческой информации. Конъюнктура и емкость товарных рынков.

Рыночный механизм функционирования коммерческой организации. Классификация рынков. Рынок товаров и услуг: цели, задачи, функции и основные элементы, структура. Теоретические взгляды на эффективность рынка и степень вмешательства государства в рыночные процессы (научные взгляды А. Смита, А. Маршалла, Д. Кейнса, П. Самуэлсона и др.). Истоки возникновения рынка в России. Этапы формирования рыночных категорий: обмен, товарное обращение, торговля. Принципы и условия формирования рыночных отношений.

Потребительский рынок в сфере обращения товаров и услуг и его роль в системе общественного воспроизводства. Функции сферы обращения как фазы цикла в воспроизводственном процессе.

Характеристика и специфические особенности функционирования потребительского рынка мегаполиса в современной российской экономике. Потребительский рынок как индикатор создания потребительских ценностей в национальной экономике. Современное состояние и тенденции развития потребительского рынка. Актуальные проблемы, сдерживающие развитие потребительского рынка крупного города. Специфические особенности коммерческой деятельности на потребительском рынке. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности в сфере обращения.

Конъюнктура и емкость потребительского рынка. Спрос покупателей и его виды

Коммерческая информация и источники ее получения. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коммерческая тайна, содержание и обеспечение ее защиты.

Основные принципы анализа рынка сбыта товаров. Основные сегменты товарного рынка (неинформированные потребители («спящая группа»); информированные клиенты, но не мотивированные на покупку товара («ждущая категория»); посетители рынка товаров конкурентов («потенциальная группа»); настоящие покупатели товара («рабочая категория»).

Методы анализа товарных рынков (Рынок посредников, анализ прямого сбыта, анализ дистрибьюции. Этапы анализа рынка сбыта товаров. Сегментирование рынка сбыта товаров. Составляющие анализа рынка сбыта товаров (Базовые особенности каждого рынка, Исследование рыночной емкости, Оценка прямых и косвенных конкурентов, Анализ покупателей товаров).

Тема 5. Материально-техническая база коммерческой деятельности.

Сущность основных производственных фондов, их классификация и структура. Нематериальные активы: состав и структура. Понятие деловой репутации коммерческого предприятия. Понятие «бренд» и его значение для хозяйственной деятельности коммерческой организации

Оценка основных фондов предприятия, ее показатели. Амортизационные отчисления и их роль в воспроизводстве основных фондов предприятия. Амортизационный фонд, его формирование и основные направления использования. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия. Методика их расчетов. Критерии эффективности использования основных средств: взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности. Показатели интенсивного использования основных фондов. Основные направления повышения экономической эффективности использования основных фондов.

Влияние конкуренции на ускорение обновления основных фондов.

Источники финансирования капитальных вложений. Собственные средства. Кредиты. Бюджетные ассигнования. Эффективность капитальных вложений в предприятии, срок их окупаемости и методы расчета.

Тема 6. Организация коммерческой деятельности в сфере торговли. Коммерческий риск и способы его уменьшения.

Модель функционирования коммерческой организации в рыночной среде. Виды торговли. Роль, основные цели, задачи оптовой торговли в развитии сферы обращения товаров народного потребления. Формы оптовой торговли: транзитная и складская. Оптовый товарооборот: виды, формы, анализ. Субъекты оптовой торговли и классификация оптовых посредников. Организаторы оптового оборота: оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торговые выставки.

Содержание коммерческой работы по оптовым закупкам товаров, источники закупок. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров: формы и методы.

Коммерческая работа в розничной торговле: особенности, функции и задачи. Типизация и форматы торговых предприятий. Субъекты розничной торговли. Классификация основных и дополнительных услуг.

Организация торгово-технологического процесса в розничной торговле. Формирование торгового ассортимента. Товароснабжение и методы доставки товаров в розничные торговые предприятия. Организация закупок и товародвижения. Складское хозяйство.

Сущность коммерческого риска и его классификация. Объективные и субъективные причины коммерческого риска. Виды рисков. Источники возникновения риска. Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние. Оценка риска. Основные методы и пути минимизации риска. Диверсификация как метод снижения риска. Страхование риска. Пути снижения внутренних рисков: проверка партнеров по бизнесу и условия заключения сделки, бизнеспланирование, подбор персонала.

Взаимодействие предприятий в процессе осуществления коммерческой деятельности. Психология и этика коммерческой деятельности. Деловые письма в коммерческой работе. Организация и ведение деловых переговоров.

Изучение и поиск деловых партнеров. Сущность и порядок регулирования хозяйственных отношений. Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договор поставки и договор купли-продажи. Оферта и акцепт. Порядок заключения и исполнения договоров. Изменение и расторжение договора. Ответственность сторон за нарушение условий договоров. Агентский договор. Договор комиссии. Договор финансовой аренды (лизинг). Расчеты с

контрагентами. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Принципы работы с контрагентами.

5. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Перечень основной и дополнительной литературы

Основная литература

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 265 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17371-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562860>

2. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 394 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16955-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560260>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебник для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 103 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16582-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562873>

Дополнительная литература

1. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебник для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/568289>

5.2. Описание материально-технической базы

Учебная аудитория № 402 для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол для преподавателя) – 17 шт.;
- стулья (включая стул для преподавателя) – 33 шт.;
- моноблок с установленным программным обеспечением – 1 шт.;
- компьютерная мышь – 1 шт.;
- клавиатура – 1 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- проектор – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- доска маркерная – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Учебная аудитория № 105 (Специализированная аудитория для лиц с ОВЗ), для проведения учебных занятий, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя) – 4 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя) – 4 шт.;
- моноблоки с установленным программным обеспечением – 4 шт.;
- компьютерные мыши – 4 шт.;
- клавиатуры – 4 шт.;
- акустический усилитель – 1 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- телевизор – 1 шт.;
- МФУ – 1 шт.;
- интерактивная электронная доска на мобильной платформе – 1 шт.;
- портативная индукционная система для слабослышащих (индукционная петля) – 1 шт.;

- портативный бытовой усилитель звука – 1 шт.;
- лупа пластмассовая – 1 шт.;
- прибор письма по Брайлю – 1 шт.;
- грифель для письма по Брайлю (мужской – 1 шт., женский – 1 шт.);
- тетради для письма по Брайлю – 3 шт.
- бумага для письма по Брайлю – 1 пачка;
- активный захват для инвалидов – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

Windows (зарубежное, возмездное), MS Office (зарубежное, возмездное), Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое), Comodo Internet Security (зарубежное, свободно распространяемое), графический редактор GIMP (зарубежное, свободно распространяемое), Planner 5D (российское, свободно распространяемое), Sweet Home 3D (зарубежное, свободно распространяемое), Дизайн Интерьера 3D (российское, свободно распространяемое), КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Для лиц с ОВЗ:

расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитории («Аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («105») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся – аудитория № 113 (в том числе, адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ), оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения:

- столы (включая стол преподавателя) – 6 шт.;
- стулья (включая стул преподавателя) – 6 шт.;
- ноутбуки с установленным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду института – 6 шт.;
- компьютерные мыши – 6 шт.;
- колонки – 2 шт.;
- проектор – 1 шт.;
- экран – 1 шт.;
- МФУ – 1 шт.;
- телевизор – 1 шт.;

- доска маркерная – 1 шт.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);

- MS Office (зарубежное, возмездное);

- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);

- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое)

Аудитория расположена на 1 этаже, имеет расширенный дверной проём (не менее 900 мм), оснащенный контрастной лентой для обеспечения безопасности передвижения маломобильных и слабовидящих лиц, перед входом и внутри аудитории предусмотрена зона для разворота кресла-коляски; перед входом установлено контрастное тактильное напольное покрытие, наименование аудитории («Адаптированная аудитория для лиц с ОВЗ») и номер («113») продублировано шрифтом Брайля на дверных табличках контрастного цвета.

5.3. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе комплект лицензионного программного обеспечения, электронно-библиотечные системы, современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. <http://biblioclub.ru> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

2. <https://urait.ru> – ЭБС «Образовательная платформа Юрайт»

3. https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 – научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»

4. <https://student2.consultant.ru/> – онлайн-версия КонсультантПлюс: Студент информационной справочной системы «КонсультантПлюс»