Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 19.11.2026 20:49:12
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского»

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
_____ Крылова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)
«25» 03 2026 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.15 «СТРАТЕГИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

(шифр, название дисциплины)

Укрупненная группа направлений подготовки — 38.00.00 Экономика и управление (код, наименование)

Образовательная программа высшего образования — программа бакалавриата

Направление подготовки/ Профиль — 38.03.06 Торговое дело (код, наименование)

-
(код, наименование)

Факультет — маркетинга и торгового дела

Форма обучения, курс — очная форма обучения, 4 курс
очно-заочная форма обучения, 5 курс

Рабочая программа адаптирована для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (*при наличии таких лиц*)

Донецк
2026

*Рабочая программа дисциплины «*Стратегия в коммерческой деятельности*»*
(название дисциплины)

для обучающихся по направлению подготовки 38.0.06 Торговое дело,
(код, наименование)

профиль: _____,
(наименование)

разработана в соответствии с ОПОП ВО для обучающихся набора 2026 года.

Разработчик: Морозова Наталья Игоревна, доцент, к.э.н., доцент
(ФИО, должность, ученая степень, ученое звание)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «17» февраля 2026 года № 14

Зав. кафедрой Рвачёва И.М.

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

(подпись) (фамилия, инициалы)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела Махоносов Д.В.

(подпись) (фамилия, инициалы)

«17» февраля 2026 года

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «25» марта 2026 года № 8

Председатель _____ Крылова Л.В.
(подпись) (фамилия, инициалы)

©Морозова Наталья Игоревна, 2026 год
(ФИО разработчика/разработчиков)
© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2026 год

1. ОПИСАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<table>
<tr><td rowspan="2">Наименование показателя</td><td rowspan="2">Наименование укрупненной группы направлений подготовки/ специальностей, направление подготовки/ специальность, профиль/ специализация/ магистерская программа, программа высшего образования</td><td colspan="2">Характеристика дисциплины</td></tr>
<tr><td>очная форма обучения</td><td>очно-заочная форма обучения</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Количество зачетных единиц – 3</td><td>Укрупненная группа направлений подготовки/ специальностей
38.00.00 Экономика и управление
(код, название)</td><td colspan="2" rowspan="2">часть, формируемая участниками образовательных отношений</td></tr>
<tr><td>Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело
(код, название)</td></tr>
<tr><td>Модулей –1</td><td rowspan="6">-
(название)</td><td colspan="2">Год подготовки</td></tr>
<tr><td>Смысловых модулей –3</td><td>4-й</td><td>5-й</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Общее количество часов – 108</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>7-й</td><td>9-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекции</td></tr>
<tr><td>18 часов</td><td>18 часов</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Количество часов в неделю для очной формы обучения:
аудиторных – 3;
самостоятельной работы обучающегося – 1,3.</td><td rowspan="11">Программа высшего образования – программа бакалавриата</td><td colspan="2">Практические и семинарские занятия</td></tr>
<tr><td>36 часов</td><td>36 часов</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лабораторные занятия</td></tr>
<tr><td>- часов</td><td>- часов</td></tr>
<tr><td colspan="2">Самостоятельная работа</td></tr>
<tr><td>23,1 часов</td><td>23,,1 часов</td></tr>
<tr><td colspan="2">Форма промежуточной аттестации:</td></tr>
<tr><td>экзамен</td><td>экзамен</td></tr>
</table>

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 54/23,1

для заочной формы обучения – 54/23,1

1. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: овладение обучающимися знаниями и действиями по стратегическому планированию и организации бизнес-процессов, направленными на совершенствование управления и стратегический рост компаний на региональных рынках.

Задачи дисциплины:

•изучение сущности высокоэффективного бизнеса;

• выявление особенностей процессов стратегического планирования в корпорации и подразделениях;

• освоение процесса стратегического планирования бизнеса;

• организация бизнес-процессов;

• разработка бизнес-проекта и бизнес-планирование с целью реализации стратегии развития корпорации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Стратегия в коммерческой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО.

Изучение данной дисциплины базируется на знании таких учебных дисциплин: «Маркетинговые исследования», «Электронная коммерция», «Коммерческая деятельность».

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения учебной дисциплине у обучающегося должны быть сформированы компетенции и индикаторы их достижения:

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК-2$_{ПК-4}$ Уметь подготавливать план закупок, план график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

− особенности организации и управления бизнес-процессами корпораций для решения профессиональных задач;

− стратегическое планирование в корпорации и подразделении;

− подходы к формированию стратегии бизнеса;

− процессы стратегического планирования бизнеса;

− бизнес-проект как инновационный замысел;

− методы бизнес-планирования.

уметь:

− создавать и использовать информационную базу для организации бизнес-процессов и стратегического управления;

− осуществлять стратегический анализ и формировать стратегии;

− организовать и управлять процессами стратегического планирования в корпорации и подразделении;

− управлять бизнес-процессами корпораций и подразделений применительно к региональным товарным рынкам;

− разрабатывать стратегический план, бизнес-план и программы развития бизнеса;

− моделировать и проектировать бизнес-проекты;

− анализировать эффективность инвестиционных бизнес-проектов.

владеть:

− культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

− методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.

4. ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МОДУЛЬ 1. СТРАТЕГИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Смысловой модуль 1.

Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика.

Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению.

Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли.

Смысловой модуль 2.

Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли.

Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации.

Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации.

Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации.

Смысловой модуль 3.

Тема 8. Определение стратегии развития организации.

Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации.

Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации

5. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма обучения						очно-заочная форма обучения					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л[1]	п[2]	лаб[3]	СР[4]	Пр[5]		л	п	лаб	СР	Пр
Модуль 1. Стратегия в коммерческой деятельности												
Смысловой модуль 1.												
Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика.	7	1	3			3	7	1	3			3
Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению.	9	2	4			3	9	2	4			3
Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли.	9	2	4			3	9	2	4			3
Всего по смысловому модулю 1	25	5	11			9	25	5	11			9

Смысловой модуль 2.												
Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли.	8	2	3			3	8	2	3			3
Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации.	9	2	4			3	9	2	4			3
Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации.	9	2	4			3	9	2	4			3
Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации.	8	2	3			3	8	2	3			3
Итого по смысловому модулю 2	34	8	14			12	34	8	14			12
Смысловой модуль 3.												
Тема 8. Определение стратегии развития организации.	6	2	3			1	6	2	3			1
Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации.	7	2	4			1	7	2	4			1
Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации.	5,1	1	4			0,1	5,1	1	4			0,1
Итого по смысловому модулю 3	18,1	5	11			2,1	18,1	5	11			2,1
Всего часов	**77,1**	**18**	**36**			**23,1**	**77,1**	**18**	**36**			**23,1**
ИК	1						1					
Катт	***2,9***						***2,9***					
СРэк	***24,6***						***24,6***					
КЭ	**2**						**2**					
Каттэк	**0,4**				**0,4**		**0,4**				**0,4**	
Контроль	**-**						**-**					
Итого	**108**	**18**	**36**			**23,1**	**108**	**18**	**36**			**23,1**

Примечания:
1. л – лекции;
2. п – практические (семинарские) занятия;
3. лаб – лабораторные занятия;
4. СР – самостоятельная работа;
5. Пр – прочие виды работы (ИК, Катт, КЭ, Каттэк)
6. ИК – индивидуальные консультации;
7. Катт – контактная работа на аттестацию в период теоретического обучения;
8. СРэк – самостоятельная работа в период экзаменационных сессий;
9. КЭ – консультации перед экзаменом
10. Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных

сессий.

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика	3	3
2	Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению	4	4
3	Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли	4	4
4	Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли	3	3
5	Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации	4	4
6	Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации	4	4
7	Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации	3	3
8	Тема 8. Определение стратегии развития организации	3	3
9	Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации	4	4
10	Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации	4	4
Всего:		36	36

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ ЗАНЯТИЙ - не предусмотрено

Номер п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1			
…			
Всего:			

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

№ п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1	Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика	3	3
2	Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению	3	3
3	Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли	3	3

4	Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли	3	3
5	Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации	3	3
6	Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации	3	3
7	Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации	3	3
8	Тема 8. Определение стратегии развития организации	1	1
9	Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации	1	1
10	Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации	0,1	0,1
Всего:		23,1	23,1

10. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ

В ходе реализации дисциплины используются такие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

1) для слепых и слабовидящих:

− при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;

− письменные задания оформляются увеличенным шрифтом.

2) для глухих и слабослышащих:

– лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

– письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;

– зачет, экзамен проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение их в форме тестирования.

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

− зачет, экзамен проводятся в устной форме или выполняется в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения зачета, экзамена для обучающихся устанавливается с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

Зачет, экзамен могут проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Технические средства могут быть предоставлены ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», а также могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в информационно-телекоммуникационной сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

1) для слепых и слабовидящих:

– в печатной форме увеличенным шрифтом;

– в форме электронного документа.

2) для глухих и слабослышащих:

– в печатной форме;

– в форме электронного документа;

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме;

– в форме электронного документа.

11. СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очной форме обучения[1]

Форма контроля	**Максимальное количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль – дискуссия, собеседование (темы №1,3,5,6) – реферат, доклад, эссе (темы № 1-9) – тестирование (темы №5-7) – разноуровневые задачи и задания (темы №1,2.3)	 1 6 7 4	 1 6 21 12
Промежуточная аттестация	экзамен	60
Итого за семестр	100	

Примечание. В соответствии с утвержденными оценочными материалами по дисциплине

Система оценивания по дисциплине, изучаемой в очно-заочной форме обучения

Форма контроля	**Максимальное количество баллов**	
	За одну работу	**Всего**
Текущий контроль – дискуссия, собеседование (темы №1,3,5,6) – реферат, доклад, эссе (темы № 1-9) – тестирование (темы №5-7) – разноуровневые задачи и задания (темы №1,2.3)	 1 6 7 4	 1 6 21 12
Промежуточная аттестация	экзамен	60
Итого за семестр	100	

Вопросы для подготовки к экзамену

1. Сущность высокоэффективного бизнеса корпораций.
2. Организация высокоэффективного бизнеса торговыми компаниями.
3. Стратегическое планирование в корпорации (компании).
4. Разработка корпоративной стратегии компании.
5. Определение миссии в корпорации.
6. Характеристика стратегических бизнес-единиц (СБЕ) в торговых компаниях.
7. Стратегические методы распределения ресурсов в компании между СБЕ.
8. Методы планирования нового бизнеса в компании. Сокращение неперспективных видов бизнеса.
9. Стратегическое планирование в подразделении (СБЕ) компании.
10. Система и разновидности планов компании.
11. Стратегическое планирование бизнеса. Бизнес-миссия.
12. Анализ окружающей бизнес-среды (анализ возможностей и угроз).
13. Анализ внутренней среды. Контрольная карта слабых и сильных сторон компании.
14. Основные ориентиры развития подразделений (СБЕ) компаний.
15. Формулирование целей и определение стратегии бизнеса.
16. Выбор стратегии развития бизнеса торговыми компаниями.
17. Разработка программы поддержки бизнеса для реализации стратегии.
18. Реализация стратегии. Обратная связь и контроль.
19. Понятие бизнес-процесса.
20. Макропроцессы и субпроцессы.
21. Основные бизнес-процессы.

22. Границы бизнес-процессов.
23. Обеспечиваюшие бизнес-процессы.
24. Преимущества управления бизнес-процессами.
25. Понятие и цели моделирования бизнес-процессов.
26. Методология моделирования бизнес-процессов.
27. Средства для построения моделей бизнес-процессов.
28. Инжиниринг бизнеса) реинжиниринг и совершенствование бизнес-процессов.
29. Отличие реинжиниринга от функционального управления коммерческой деятельностью.
30. Процесс реинжиниринга.
31. Особенности перепроектированных бизнес-процессов по реинжинирингу.
32. Роль информационных технологий в реинжиниринге бизнеса.
33. Понятие и классификация бизнес – проектов.
34. Особенности инновационных бизнес-проектов.
35. Процесс определения целей бизнес-проекта и его структуры.
36. Признаки бизнес-проекта.
37. Участники бизнес-проекта, их функции и индивидуальные интересы.
38. Схема разработки бизнес-проекта.
39. Этапы предынвестиционной фазы бизнес-проекта.
40. Этапы инвестиционной фазы бизнес-проекта.
41. Функционирование (эксплуатация) бизнес-проекта как фаза получения дохода на вложенный капитал.
42. Жизненный цикл бизнес-проекта и его влияние на деловую активность компании.
43. Разработка стратегии бизнес-проекта.
44. Выбор стратегических ориентиров при разработке бизнес-проектов.
45. Определение эффективности инвестиционных бизнес-проектов.
46. Учет валютно-финансовых факторов при финансовом планировании бизнес-проекта.
47. Бизнес-план как основная составляющая делового проекта.
48. Внутренние и внешние функции бизнес-плана компании.
49. Основные разновидности бизнес-планов в сфере коммерции.
50. Процесс бизнес-планирования.

12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

<table>
<tr><td colspan="7">Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу</td><td colspan="3">Максимальная сумма баллов</td></tr>
<tr><td colspan="3">Смысловой модуль 1</td><td colspan="2">Смысловой модуль 2</td><td colspan="2">Смысловой модуль 3</td><td>Текущий контроль</td><td>Экзамен</td><td>Все виды учебной деятельности</td></tr>
<tr><td>Т1</td><td>Т2</td><td>Т3</td><td>Т4</td><td>Т5</td><td>Т6</td><td>Т7</td><td rowspan="2">40</td><td rowspan="2">60</td><td rowspan="2">100</td></tr>
<tr><td>5</td><td>3</td><td>4</td><td>6</td><td>10</td><td>6</td><td>6</td></tr>
</table>

Примечание. Т1, Т2, ... Т9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Основная часть, балл	Оформление, балл	Защита работы, балл	Максимальная сумма баллов
60	15	25	100

Государственная шкала оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале
90-100	5 «отлично» / «зачтено»
75-89	4 «хорошо» / «зачтено»
60-74	3 «удовлетворительно» / «зачтено»
менее 60	2 «неудовлетворительно» / «не зачтено»

13. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. Ржесик, К.А. Константин Адольфович. Маркетинг : учебное пособие / К.А. Ржесик ; рецензенты: В.Б. Ахполова, Р.И. Балашова, О.В. Мелентьева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Факультет маркетинга и торгового дела, Кафедра маркетинга и торгового дела. — Барнаул : ИП Колмогоров И.А., 2025. — 164 с. : рис., табл. — Библиогр.: с. 160-163. — ISBN 978-5-00202-776-7. — Текст : непосредственный.

2. Портных, В. В. Стратегия бизнеса / В. В. Портных. — 6-е изд. — Москва : Дашков и К, 2023. — 274 с. — ISBN 978-5-394-05384-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/144072.html

Дополнительная литература:

1. Мелентьева, О.В. Маркетинг : учебное пособие / О.В. Мелентьева ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского. — Донецк : ИП Кириенко С.Г., 2023. — 150 с. — Текст : непосредственный.

2. Маркетинг : учебник и практикум для вузов : Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Н.Н. Молчанов [и др.] ; под редакцией: Т.А. Лукичевой, Н.Н. Молчанова. — Москва : Юрайт, 2022. — 370 с. : рис., табл. — (Высшее образование). — Библиогр.: с. 363-369. — ISBN 978-5-534-01478-5 : 2028,82. — Текст : непосредственный.

3. Рвачева И.М. (ДОННУЭТ). Стратегический маркетинг : учебное пособие для обучающихся : направление подготовки 38.04.01. Экономика (Магистерская программа: Маркетинг, Рекламный бизнес) : очная и заочная формы обучения / Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики, Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского, Факультет маркетинга, торговли и таможенного дела, Кафедра маркетинга и коммерческого дела. — Донецк : ДОННУЭТ, 2021. — 53 с.

Учебно-методические издания:

1. Стратегия в коммерческой деятельности: Методические указания для выполнения курсовой работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, очной и очно-заочной форм обучения / Н.И. Морозова – Донецк: ФГБОУ ДОННУЭТ, 2026. – 29 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

1. Автоматизированная библиотечная информационная система Unilib UC : версия 2.110 // Научная библиотека Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – [Донецк, 2021–]. – Текст : электронный.
2. Информио : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информио», [2018?–]. – URL: https://www.informio.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.
3. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО

«Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: http://www.iprbookshop.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

5. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, cop. 2011–2021. – URL: https://seb.e.lanbook.com/ (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

6. Polpred : электрон. библ. система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, cop. 1997–2022. – URL: https://polpred.com (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, cop. 2017. – URL: https://bookonlime.ru (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, cop. 2000–2022. – URL: https://elibrary.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

9. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: http://cyberleninka.ru (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

10. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: https://rusneb.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

11. Научно-информационный библиотечный центр имени академика

12. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: http://liber.rea.ru/login.php (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: http://library.fa.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: https://biblioclub.ru/ (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

15. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: http://catalog.donnuet.education (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

16. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Стратегия в коммерческой деятельности» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения: лекционная мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория укомплектована мультимедийным проектором, проекционным экраном, ноутбуком. Преподаватель имеет возможность проводить лекции, лабораторные занятия, презентации, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения.

Дисциплина обеспечена комплектом презентаций и видеоматериалов по темам, необходимыми учебными пособиями и учебной литературой для освоения учебного курса.

17. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совмести-тельства; на условиях договора гражданско-правового характера (далее – договор ГПХ)	Должность, ученая степень, ученое звание	Уровень образования, наименование специальности, направления подготовки, наименование присвоенной квалификации	Сведения о дополнительном профессиональном образовании[1]
Морозова Наталья Игоревна	По основному месту работы	Должность – доцент, ученая степень – кандидат экономических наук, ученое звание – доцент	Высшее, маркетинг, магистр по маркетингу, диплом кандидата наук ДК № 000186	1. Диплом о профессиональной переподготовке №000000230005 от 11.12.2024г., «Медиакоммуникации: медийные и образовательные аспекты», 300 часов, ООО «Инфоурок» г.Смоленск 2. Удостоверение о повышении квалификации №ПК240571 от 30.12.2024г., «Эффективная цифровая и коммуникационная среда преподавателя: синергия законодательных требований и цифровых инструментов», 72 часа, «ООО Компания «Ай Пи Ар Медиа», г. Красногорск 3. Удостоверение о повышении квалификации № ПК 00732763 от 2024г., «Партизанский маркетинг как инновационный вид маркетинга», 144 часа, ООО «Инфоурок» г.Смоленск. 4. Удостоверение о повышении квалификации № ПК 00737348 от 2024г., «Мастерство сервисного маркетинга и PR» 180 часов, ООО «Инфоурок» г.Смоленск. 5. Удостоверение о повышении квалификации № 773401178720 от 02.07.2025г., «Организационно-

				управленческие и организационно-методические основы инклюзивного высшего образования», 72 сама, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г.Москва. 6. Удостоверение о повышении квалификации № 722025022694 от 2025г., «Методика антикоррупционного просвещения и воспитания в организациях высшего образования (для педагогических работников)», 18 часов, Тюменский государственный университет, г.Тюмень

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
ДИСЦИПЛИНЫ Стратегия в коммерческой деятельности

(шифр и название дисциплины)

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

(код и наименование)

Профиль -

(наименование)

Трудоемкость дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

знать:

− особенности организации и управления бизнес-процессами корпораций для решения профессиональных задач;

− стратегическое планирование в корпорации и подразделении;

− подходы к формированию стратегии бизнеса;

− процессы стратегического планирования бизнеса;

− бизнес-проект как инновационный замысел;

− методы бизнес-планирования.

(перечень знаний)

уметь:

− создавать и использовать информационную базу для организации бизнес-процессов и стратегического управления;

− осуществлять стратегический анализ и формировать стратегии;

− организовать и управлять процессами стратегического планирования в корпорации и подразделении;

− управлять бизнес-процессами корпораций и подразделений применительно к региональным товарным рынкам;

− разрабатывать стратегический план, бизнес-план и программы развития бизнеса;

− моделировать и проектировать бизнес-проекты;

− анализировать эффективность инвестиционных бизнес-проектов.

(перечень умений)

владеть:

− культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

− методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.

(перечень умений)

Компетенции выпускников и индикаторы их достижения

Код и наименование компетенции	*Код и наименование индикатора достижения компетенции*
ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК-2$_{ПК-4}$ Уметь подготавливать план закупок, план график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные

Смысловые модули и темы дисциплины:

Смысловой модуль 1.

Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика.

Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования

деятельности организации, подходы к его осуществлению.
Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли.
Смысловой модуль 2.
Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли.
Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации.
Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации.
Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации.
Смысловой модуль 3.
Тема 8. Определение стратегии развития организации.
Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации.
Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации

(перечень смысловых модулей и тем дисциплины)

Форма промежуточной аттестации: экзамен
(зачет, экзамен)

Разработчик

Морозова Наталья Игоревна, к.э.н., доцент _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание) (подпись)

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела

Рвачёва Ирина Михайловна, к.э.н., - _____
(ФИО, ученая степень, ученое звание) (подпись