

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 02.05.2025 18:28:23
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

Л.В. Крылова

“ 28 ”

2024 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.16 «СТРАТЕГИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 «Экономика и управление»

Программа высшего образования – программа бакалавриата

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Профиль: -

Факультет маркетинга и торгового дела

Курс, форма обучения:

очная форма обучения 4 курс

очно-заочная форма обучения 5 курс

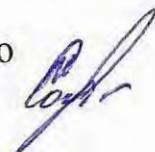
Рабочая программа адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

**Донецк
2024**

Рабочая программа учебной дисциплины «Стратегия в коммерческой деятельности» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»:

- в 2024 г. - для очной формы обучения.
- в 2024 г. - для очно-заочной формы обучения.

Разработчик: Сошенко И.В., к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела



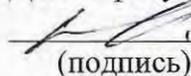
Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и торгового дела
Протокол от «20» 02 2024 года № 15

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела


(подпись) 
(фамилия и инициалы)

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торгового дела


(подпись) Д.В. Махнонос
(инициалы, фамилия)

Дата «27» 02 2024 года



ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ»

Протокол от «28» февраля 2024 года № 7

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

© Сошенко И.В. 2024 год

© ФГБОУ ВО «Донецкий
национальный университет экономики
и торговли имени
Михаила Туган-Барановского», 2024
год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, направление подготовки, профиль, программа высшего образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	очно-заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 3	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	часть, формируемая участниками образовательных отношений	
	Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело		
Модулей – 1	Профиль -	Год подготовки	
Смысловых модулей – 3		4-й	5-й
Общее количество часов – 108		Семестр	
		7-й	9-й
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 3 самостоятельной работы – 1,3	Программа высшего образования – программа бакалавриата	Лекции	
		18 час.	16 час.
		Практические, семинарские занятия	
		36 час.	30 час.
		Лабораторные занятия	
		-	-
		Самостоятельная работа	
		23,4 час.	33,4 час.
		Индивидуальные задания:	
		3 ТМК, КР	3 АПР, КР
Форма промежуточной аттестации: (зачет, зачет с оценкой, экзамен)			
экзамен	экзамен		

Для очной формы обучения указывается количество проводимых текущих модульных контролей (например, 2ТМК), при наличии – курсовая работа/курсовой проект (КР/КП); для очно-заочной формы обучения указывается, при наличии, аудиторная письменная работа/контрольная работа (АПР), курсовая работа/ курсовой проект (КР/КП).

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:
для очной формы обучения – 54\23,4
для очно-заочной формы обучения – 46\33,4

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной 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 учебной 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.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Учебная дисциплина Б1.В.16 «Стратегия в коммерческой деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП ВО направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Для освоения дисциплины обучающимся требуется подготовка в объеме, соответствующем успешному прохождению курсов: «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Рекламная деятельность», «Маркетинг услуг», «Маркетинг продаж».

4. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

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

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК-1 _{ПК-4} Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям); основы статистики в части применения к закупкам ИДК-2 _{ПК-4} Уметь подготавливать план закупок, план график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные ИДК-3 _{ПК-4} Владеть навыками размещения в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; публикации в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; разработки плана закупок и осуществления подготовки изменений для внесения в план закупок; обеспечения подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок

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.

5. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ 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

6. СТРУКТУРА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Название смысловых модулей и тем	Количество часов											
	очная форма						заочная форма					
	всего	в том числе					всего	в том числе				
		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵		л ¹	п ²	лаб ³	инд ⁴	СРС ⁵
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Смысловой модуль 1.												
Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика.	6,3	1	3			2,3	6,3	1	2			3,3
Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению.	8,3	2	4			2,3	7,3	2	2			3,3
Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли.	8,3	2	4			2,3	6,3	1	2			3,3
<i>Итого по смысловому модулю 1</i>	22,9	5	11			6,9	19,9	4	6			9,9
Смысловой модуль 2.												
Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли.	7,3	2	3			2,3	9,3	2	4			3,3
Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации.	8,3	2	4			2,3	9,3	2	4			3,3
Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации.	8,3	2	4			2,3	8,3	1	4			3,3
Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации.	7,3	2	3			2,3	8,3	1	4			3,3

<i>Итого по смысловому модулю 2</i>	31,2	8	14			9,2	35,2	6	16			13,2
Смысловой модуль 3.												
Тема 8. Определение стратегии развития организации.	6,3	1	3			2,3	7,3	2	2			3,3
Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации.	8,7	2	4			2,7	9,7	2	4			3,7
Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации.	8,3	2	4			2,3	7,3	2	2			3,3
<i>Итого по смысловому модулю 3</i>	23,3	5	11			7,3	24,3	6	8			10,3
Всего часов	77,4	18	36			23,4	79,4	16	30			33,4
<i>Катт</i>	<i>2,9</i>						<i>1,6</i>					
<i>СРэк</i>	<i>24,3</i>						<i>24,6</i>					
<i>ИК</i>	<i>1</i>						<i>-</i>					
<i>КЭ</i>	<i>2</i>						<i>2</i>					
<i>Каттэк</i>	<i>0,4</i>						<i>0,4</i>					
<i>Контроль</i>	<i>-</i>											
Всего часов	108	18	36			23,4	108	16	30			33,4

- Примечания: 1. л – лекции;
2. п – практические (семинарские) занятия;
3. лаб – лабораторные занятия;
4. инд – индивидуальные занятия;
5. СРС – самостоятельная работа;

7. ТЕМЫ СЕМИНАРСКИХ И ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

N п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1.	Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика	3	2
2.	Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению	4	2
3.	Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли	4	2
4.	Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли	3	4
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	4
8.	Тема 8. Определение стратегии развития организации	3	2
9.	Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации	4	4
10.	Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации	4	2
Всего:		36	30

8. ТЕМЫ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

N п/п	Название темы	Количество часов
Не предусмотрены планом		

9. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

N п/п	Название темы	Количество часов	
		очная форма	очно-заочная форма
1.	Тема 1. Стратегическое управление. Виды стратегий организации, их характеристика	2,3	3,3
2.	Тема 2. Технология стратегического управления. Принципы перспективного планирования деятельности организации, подходы к его осуществлению	2,3	3,3
3.	Тема 3. Содержание стратегии коммерческой деятельности организации торговли	2,3	3,3
4.	Тема 4. Стратегический анализ. Оценка внешней среды деятельности организации торговли	2,3	3,3
5.	Тема 5. Оценка внутренней среды функционирования организации	2,3	3,3
6.	Тема 6. Обобщающий анализ среды деятельности организации	2,3	3,3
7.	Тема 7. Миссия стратегического развития деятельности организации	2,3	3,3
8.	Тема 8. Определение стратегии развития организации	2,3	3,3
9.	Тема 9. Реализация стратегии деятельности организации	2,7	3,7
10.	Тема 10. Контроль реализации стратегии деятельности организации	2,3	3,3
Всего:		23,4	33,4

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

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

1) для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- для выполнения задания 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;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования...

3) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере...

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

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

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в 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 обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.

11. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ– Тематика курсовых работ

1.Маркетинговые исследования повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы.

2.Порядок создания, проектирования и регистрации розничного торгового предприятия.

3.Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных товаров).

4.Организация и пути повышения эффективности розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами в городе (на примере любой группы товаров).

5.Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.

6.Коммерческие операции по оптовой продаже товаров и их эффективность.

7.Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.

8.Коммерческая деятельность фирмы на товарном рынке региона.

9.Ассортиментная политика универсамов и супермаркетов на современном этапе.

10.Ассортиментная политика крупных универмагов на современном этапе.

11.Маркетинговый анализ эффективности каналов распределения потребительских товаров в городе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).

12. Организация и эффективность розничной торговли товарами детского ассортимента (в городе или в административном районе областного центра).
13. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.
14. Анализ потребительских предпочтений и эффективность розничной торговли (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
15. Изучение спроса и формирование товарного ассортимента в розничном торговом предприятии.
16. Оптовые ярмарки, выставки, порядок их работы и эффективность.
17. Анализ эффективности коммерческих операций торгового предприятия.
18. Основные составляющие уровня культуры обслуживания и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
19. Услуги и сервис в торговом предприятии, пути развития и повышения эффективности
20. Анализ основных технико-экономических показателей складских операций и их влияние на эффективность работы оптового предприятия.
21. Анализ факторов, которые влияют на повышение эффективности использования розничной торговли.
22. Маркетинговая политика распределения и организация движения товаров.
23. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере любой группы продовольственных, непродовольственных товаров).
24. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования
25. Оптимизация товарных запасов в разных каналах движения товара (продовольственных, непродовольственных товаров).
26. Сравнительный анализ эффективности розничной торговли в предприятиях различных форм собственности (на примере частного предприятия и общества с ограниченной ответственностью).
27. Организация и эффективность товароснабжения розничной торговой сети.
28. Специализация розничной торговой сети и ее влияние на эффективность торговой деятельности.
29. Сравнительный анализ каналов распределения товаров, которые поступают из разных источников.
30. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп непродовольственных товаров).

12. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Е.М. Азарян Конспект лекций по дисциплине для обучающихся направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.М. Азарян, Ю.М. Белявцев, М.К. Скороварова – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021 – 83 с. – Локал. компьютер. сеть ФГБОУ ВО "ДОННУЭТ".
2. Е.М. Азарян Методические рекомендации для самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.М. Азарян, Ю.М. Белявцев, М.К. Скороварова – Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021. – Локал. компьютер. сеть ФГБОУ ВО "ДОННУЭТ".
3. Дистанционный курс в системе MOODLE.

13. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства детализируются по видам работ в оценочных материалах по учебной дисциплине, которые утверждаются на заседании кафедры.

Система оценивания по учебной дисциплине по очной/очно-заочной форме обучения*

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль: - тестирование	5	10
- реферат	3	15
- разноуровневые задачи и задания	5	15
Промежуточная аттестация	<i>экзамен</i>	40
Итого за семестр	100	

* в соответствии с утвержденными оценочными материалами по учебной дисциплине

14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Максимальное количество баллов за текущий контроль и самостоятельную работу									Максимальная сумма баллов		
Смысловой модуль № 1			Смысловой модуль № 2			Смысловой модуль № 3			Итого текущий контроль, балл	Итого контроль (экзамен), балл	Всего
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	40	60	100
10	10	12	10	10	13	10	10	15			

Примечание. T1, T2, ... T9 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)
70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков

60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

Вопросы 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. Обеспечивающие 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.

15. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Е.М. Азарян Конспект лекций по дисциплине для обучающихся направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.М. Азарян, Ю.М. Белявцев, М.К. Скороварова– Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021 – 83 с.

2. Е.М. Азарян Методические рекомендации для самостоятельной работы для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело ВПО Бакалавриат очной и заочной форм обучения. [Электронный ресурс] Е.М. Азарян, Ю.М. Белявцев, М.К. Скороварова– Донецк: ГО ВПО «ДонНУЭТ», 2021.

Дополнительная

1. Локтев Э.М. [Электронный ресурс]: электронный конспект лекций по дисциплине для студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль: Маркетинг, Рекламный бизнес; 38.03.06 Торговое дело профиль: Электронная коммерция; 38.03.07 Товароведение профиль: Товароведение непродовольственных товаров и коммерческая деятельность, Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность, ПВ ПО бакалавриат, оч., заоч. формы обучения / Э.М. Локтев; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского", Каф. маркетинга и КД. - Донецк : [ДонНУЭТ], 2022 . - Локал. компьютер. сеть НБ;

2. Локтев Э.М., Манаенко Е.И. Основы коммерческой деятельности (практикум по дисциплине для проведения практических занятий, семинарских занятий и самостоятельной работы для студентов направления подготовки направления подготовки 38.03.01 Экономика профиль Маркетинг, 38.03.07 Товароведение, 38.03.06 Торговое дело ПВ ПО бакалавриат, очной и заочной форм обучения, авторы Локтев Э.М., Манаенко Е.И., эл. ресурс, Донецк 2022).

16. 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. Информιο : электрон. справочник / ООО «РИНФИЦ». – Москва : Издат. дом «Информιο», [2018]. – URL: <https://www.informio.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – 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: 01.01.2024). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

4. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – 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, сор. 2011–2021. – URL: <https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2024). – 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, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

7. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonline.ru> (дата обращения: 01.01.2024) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

8. Научная электронная библиотека elibrary.ru : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – 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: 01.01.2024). – 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: 01.01.2024) – 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: 01.01.2024). – 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: 01.01.2024) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

14. Университетская библиотека онлайн : электрон. библ. система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2024) – 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.ru> (дата обращения: 01.01.2024). – Текст : электронный.

17. МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

В качестве материально-технического обеспечения дисциплины используются мультимедийные средства (проектор, ноутбук), наборы кинофильмов, стендами, структурно-логическими схемами и мультимедийные презентации. Кабинеты кафедры маркетинга и торгового дела. Стенды, структурно-логические схемы, приборы, образцы.

18. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ФИО педагогического (научно-педагогического) работника, участвующего в реализации образовательной программы	Условия привлечения (по основному месту работы, на условиях внутреннего/ внешнего совместительства; 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*
Сошенко Инна Викторовна	На условиях внутреннего совместительства	Должность - доцент кафедры маркетинга и торгового дела ученая степень - кандидат экономических наук, ученое звание отсутствует	Высшее, менеджмент организаций и администрирование, менеджер, диплом кандидата экономических наук КА № 000445	1. Сертификат о повышении квалификации № 0045/20 от 09.10.2020 г., «Комплексное сопровождение образовательного процесса обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», 36ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства. 2. Сертификат о повышении квалификации № 0050/20 от 20.11.2020 г. по программе «Особенности организации охраны труда и безопасности жизнедеятельности в образовательных организациях высшего профессионального образования», 36 ч., Государственная организация высшего профессионального образования «ДонНУЭТ имени Михаила Туган-Барановского», Школа педагогического мастерства. 3. Удостоверение о повышении квалификации 771802829918 от 27.05.2022 г. по программе «Цифровая трансформация управления», 16 ч.,

				<p>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва.</p> <p>4. Удостоверение о повышении квалификации №612400027932 от 01.10.2022 г. по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно-правовое, психолого-педагогическое и методическое сопровождение», 24 ч.</p> <p>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Донской государственный технический университет», г. Ростов-на-Дону.</p> <p>5. Сертификат о повышении квалификации №С-2024-00031 от 29.02.2024 г. по программе «Интеллектуальная собственность в цифровой экономике: от заявки до внедрения» 24 ч.</p> <p>Федеральная служба по интеллектуальной собственности (РОСПАТЕНТ),</p> <p>Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности», г. Москва.</p>
--	--	--	--	--

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ Б1.В.16 СТРАТЕГИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Профиль: _

Трудоемкость учебной дисциплины: 3 з.е.

Планируемые результаты обучения по учебной 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.

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.

В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения**:

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>
ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК-1ПК-4 Знать требования действующего законодательства и нормативных правовых актов; порядок установления ценообразующих факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям); основы статистики в части применения к закупкам ИДК-2ПК-4 Уметь подготавливать план закупок, план график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные ИДК-3ПК-4 Владеть навыками размещения в информационно телекоммуникационной сети «Интернет»; публикации в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений; разработки плана закупок и осуществления подготовки изменений для внесения в план закупок; обеспечения подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок

Наименование смысловых модулей и тем учебной 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

Форма промежуточной аттестации: экзамен
(зачет, зачет с оценкой, экзамен)

Разработчик:

Сошенко И.В., канд. экон. наук, доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Заведующий кафедрой маркетинга и
торгового дела

Рвачёва И.М., канд. экон. наук, доцент
(ФИО, ученая степень, ученое звание)




(подпись)